





THE UNIVERSITY

OF ILLINOIS

LIBRARY

380.5

ZE

v.8



















# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

HERAUSGEGEBEN VON

**DR. HERM. REHM**

ORD. PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT STRASSBURG

**DR. H. NICKLISCH**

PROFESSOR AN DER HANDELSHOCHSCHULE MANNHEIM

**DR. GEORG OBST**

PRIVATDOZENT AN DER UNIVERSITÄT Breslau

**K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID**

DIREKTOR U. O. PROFESSOR DER K. K. EXPORT-AKADEMIE, PROFESSOR AN DER  
K. K. KONSULAR-AKADEMIE UND AN DER K. K. TECHNISCHEN HOCHSCHULE, WIEN

8. JAHRGANG 1915/16



LEIPZIG · VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL







# INHALTS-ÜBERSICHT ZUM ACHTEN JAHRGANG

## Heft 1, April 1915.

|                                                                                                                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 18. Februar und Völkerrecht. Von <i>Prof. Dr. Hermann Rehm</i> , Straßburg . . . . .                                                                                | 1  |
| Die Gewinnbeteiligung an Erwerbsunternehmungen. Von <i>Prof. Friedrich Leitner</i> , Berlin . . . . .                                                               | 2  |
| Betriebsgewinn und Liegenschaftswertzuwachs in Gesellschaftsunternehmungen. Von <i>Prof. Dr. Ernst Pape</i> , Frankfurt a. M. . . . .                               | 4  |
| Rationelle Hüttenwagen-Buchführung. Von <i>J. Heimgig</i> , Eilendorf . . . . .                                                                                     | 6  |
| Das Reklamearchiv des Betriebswissenschaftlichen Instituts in Mannheim. Von <i>Rudolf Seyffert</i> , Mannheim . . . . .                                             | 10 |
| Das „tägliche Geld“ (Call Money). Von <i>Jean Hotz</i> , Nänikon (Schweiz) . . . . .                                                                                | 13 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                                                     |    |
| Das Ende der Liquidation einer G. m. b. H., buchmäßig dargestellt von <i>Rudolf Lorentz</i> , Berlin-Schmargendorf . . . . .                                        | 18 |
| Ein praktisches Konto pro Diverse . . . . .                                                                                                                         | 19 |
| Verzugszinsen bei Ersatzleistungen der Postverwaltung. Von <i>Kgl. Postassessor Dr. jur. H. Hellmuth</i> , Speyer, zurzeit Feldpostmeister 2. bayr. Korps . . . . . | 20 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                                 | 21 |
| Deutschland und England. Von <i>B. Romm</i> , Berlin-Charlottenburg . . . . .                                                                                       | 21 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                                                       | 25 |
| Literaturübersicht . . . . .                                                                                                                                        | 26 |

## Heft 2, Mai 1915.

|                                                                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Seehandel und Seekriegsrecht. Von <i>Prof. Dr. Hermann Rehm</i> , Straßburg . . . . .                                          | 29 |
| Die Entwicklung der Buchhaltung in Deutschland im 16. Jahrhundert. Von <i>Prof. Dr. B. Penndorf</i> , Chemnitz . . . . .       | 31 |
| Das „tägliche Geld“ (Call Money). Von <i>Jean Hotz</i> , Nänikon (Schweiz), Fortsetzung . . . . .                              | 36 |
| Die Provisionszahlung. Von <i>Dr. Alfredo Hartwig</i> , Steglitz-Berlin . . . . .                                              | 39 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                |    |
| Die Zulassung von Effekten zum Börsenhandel und ihre Einführung. Von <i>E. Steinau</i> , Berlin . . . . .                      | 43 |
| Aus der Praxis des offenen Verkaufsgeschäftes (Die Nummerngeheimauszeichnung). Von <i>Rudolf Seyffert</i> , Mannheim . . . . . | 45 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                            | 47 |
| Vom Exportmarkt. Von <i>Ludwig W. Schmidt</i> , New York . . . . .                                                             | 47 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                  | 50 |
| Literaturübersicht . . . . .                                                                                                   | 51 |

## Heft 3, Juni 1915.

|                                                                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Die Eigenart der Kriegsnotgesetze. Von <i>Rechtsanwalt Dr. H. Wimpfheimer</i> , Dozent an der Handelshochschule Mannheim . . . . .                     | 53 |
| Der Umfang der Reklame in Kriegszeiten. Von <i>Rudolf Seyffert</i> , D. H. H. M., Assistent am Betriebswissenschaftlichen Institut, Mannheim . . . . . | 57 |
| Die Gewinnbeteiligung an Erwerbsunternehmungen. (Schluß.) Von <i>Professor Friedrich Leitner</i> , Charlottenburg . . . . .                            | 61 |
| Zur einheitlichen Deutung der Buchungsvorgänge. Von <i>Prof. Dr. Hans Hanisch</i> , München . . . . .                                                  | 63 |
| Das „tägliche Geld“ (Call Money). (Schluß.) Von <i>Jean Hotz</i> , Nänikon-Uster (Schweiz) . . . . .                                                   | 65 |
| Die jüngste Handelshochschule. Von <i>Prof. Dr. Felix Werner</i> , Königsberg i. Pr. . . . .                                                           | 68 |
| Nochmals die Versicherungsübereignung von Warenlagern. Von <i>Handelsschuldirektor Dr. Caleb</i> , Straßburg i. Els. . . . .                           | 70 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                                        |    |
| Vorschläge zur Einführung einer praktischen und verläßlichen Kontokorrent-Buchhaltung. Von <i>Diplom-Kaufmann Eugen Schach</i> , Stettin . . . . .     | 71 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                    | 75 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                                          | 76 |

## Heft 4, Juli 1915.

|                                                                                                                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Der Wertpapierhandel im Kriege. Von <i>Dr. Georg Obst</i> , Privatdozent an der Universität Breslau . . . . .                                                                          | 77 |
| Der Umfang der Reklame in Kriegszeiten. (Schluß.) Von <i>Rudolf Seyffert</i> , D. H. H. M., Assistent am Betriebswissenschaftlichen Institut der Handelshochschule, Mannheim . . . . . | 81 |
| Nachfällige Posten im Kontokorrent. Von <i>Prof. R. Lambert</i> , Marburg . . . . .                                                                                                    | 85 |
| Der Krieg und die Seefrachtverträge. Von <i>Rechtsanwalt Dr. jur. Werneburg</i> , Köln a. Rh. . . . .                                                                                  | 89 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                                                                        |    |
| Die Verquickung von Aufzinsung und Entzinsung im Staffel-Kontokorrent. Von <i>Prof. Ed. Grohmann</i> , Wien . . . . .                                                                  | 92 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                                                    | 96 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                                                                          | 98 |
| Literaturübersicht . . . . .                                                                                                                                                           | 99 |

## Heft 5, August 1915.

|                                                                                                                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Rede über Egoismus und Pflichtgefühl, gehalten von <i>Prof. Dr. H. Nicklisch</i> , Mannheim . . . . .                                                                    | 101 |
| Rabattsysteme im Detailhandel. Von <i>Joh. Kempkens</i> , Metz . . . . .                                                                                                 | 104 |
| Über Rechnungsproben. Von <i>Schulrat Hans Belohlawek</i> , Linz a. D. . . . .                                                                                           | 107 |
| Handelsgebräuche und Konventionsbedingungen. Von <i>Dr. jur. et. rer. pol. Bruno Birnbaum</i> , Berlin . . . . .                                                         | 110 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                                                          |     |
| Die Haftung des Postfiskus aus einer Telegrammentstellung. Von <i>Kgl. Postassessor Dr. jur. H. Hellmuth</i> , Speyer, zurzeit Feldpostmeister, 2. bayr. Korps . . . . . | 113 |
| Ein Beitrag zum Problem der ständigen Inventur in einer Porzellanfabrik. Von <i>J. Erzgraber</i> , Charlottenburg . . . . .                                              | 115 |
| Vereinfachter Bücherabschluß. Von <i>Alfred Laquai</i> , Stuttgart-Degerloch . . . . .                                                                                   | 118 |
| Kann eine offene Handelsgesellschaft in die Zwangslage kommen, Reserven oder Rücklagen in ihre Bilanzen einstellen zu müssen? Von <i>W. Koepfel</i> , Neukölln . . . . . | 118 |
| Journalteilung in der amerikanischen Buchführung. Von <i>Friedr. Klug</i> , Offenbach a. M. . . . .                                                                      | 119 |
| Ein neues Kontokorrentauszug-Formular . . . . .                                                                                                                          | 120 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                                      | 120 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                                                            | 122 |
| Literaturübersicht . . . . .                                                                                                                                             | 123 |

## Heft 6, September 1915.

|                                                                                                                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Kriegskredit-Aktiengesellschaften und Kriegskredit-Genossenschaften. Von <i>Friedrich Grünholz</i> , Nünchweiler . . . . .                                                 | 125 |
| Der Buchwertverlauf von Wirtschafts-(Betriebs-) Anlagen. Von <i>G. Paschke</i> , Zoppot . . . . .                                                                          | 129 |
| Rabattsysteme im Detailhandel. (Schluß.) Von <i>Joh. Kempkens</i> , Metz . . . . .                                                                                         | 133 |
| Das Ergebnis des Krieges für Englands Schifffahrt und Schiffbau. Von <i>Hermann Steinert</i> , Königsberg i. Pr. . . . .                                                   | 136 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                                                            |     |
| Sind Drucksachen unter Verschuß postzwangspflichtige Briefe? Von <i>Kgl. Postassessor Dr. jur. H. Hellmuth</i> , Speyer, zurzeit Feldpostmeister, 2. bayr. Korps . . . . . | 139 |
| Zur Behandlung der allgemeinen Unkosten in der Warenkalkulation. Von <i>C. A. Thewalt</i> , Berlin . . . . .                                                               | 140 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                                        | 141 |
| Warenzeichenrecht und Reklameplakate. Von <i>Syndikus Fritz Hansen</i> , Berlin . . . . .                                                                                  | 144 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                                                              | 144 |
| Literaturübersicht . . . . .                                                                                                                                               | 145 |
| Anzeigen . . . . .                                                                                                                                                         | 146 |



## Heft 7, Oktober 1915.

|                                                                                                                                                     | Seite |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Unkosten- und Ergebnisrechnung im Fabrikbetriebe. Von <i>Hermann Geffers</i> , Bremerhaven . . . . .                                                | 147   |
| Kriegskredit-Aktiengesellschaften und Kriegskredit-Genossenschaften. (Schluß.) Von <i>Friedrich Grünholz</i> , Nüschweiler . . . . .                | 151   |
| Organisation und Kontrolle der Mietabrechnung von Werkwohnungen, der Hausbau-Darlehen und Pächter. Von <i>Felix Rheinert</i> , Essen-Ruhr . . . . . | 155   |
| Die zukünftigen Handelsverträge und die Eisenbahnen. Von <i>Eugen Löwinger</i> , Charlottenburg . . . . .                                           | 158   |
| Wirtschaftliche Wirkungen des U-Boot-Krieges. Von <i>Hans Steinuth</i> , Berlin . . . . .                                                           | 159   |
| Aus der Praxis:                                                                                                                                     |       |
| Moderne Lagerverwaltung einer Maschinenfabrik. Von <i>Heinrich Krewinkel</i> , zurzeit Benrath, Kriegs-Lazarett . . . . .                           | 163   |
| Bankausweise und Devisenkurse. Von <i>Wilhelm Bürklin</i> , Berlin . . . . .                                                                        | 166   |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                 | 167   |

## Heft 8, November 1915.

|                                                                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Streitfälle aus der Praxis. Von <i>Prof. Friedrich Leitner</i> , Berlin . . . . .                                               | 171 |
| Unkosten- und Ergebnisrechnung im Fabrikbetriebe. (Schluß.) Von <i>Hermann Geffers</i> , Bremerhaven . . . . .                  | 175 |
| Über den Begriff „Ausbeute“ im Sinne des Preußischen Bergrechts. Von <i>Dr. Karl Görres</i> , Berlin . . . . .                  | 180 |
| Vorschläge zur Besserung der Verhältnisse auf dem Gebiete der Verkehrsreklame. Von <i>Dr. Ludwig Lindner</i> , Berlin . . . . . | 181 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                 |     |
| Wechsel - Kontrax - Kolonnen - Hauptbuch (W. K. K.). Von <i>Otto Offenhäuser</i> , Nürnberg . . . . .                           | 183 |
| Bilanzwerte in dem Gewinn- und Verlust-Konto der Aktiengesellschaften. Von <i>Aug. Herrgen</i> , Frankfurt a. M. . . . .        | 185 |
| Das Schaufenster in Gesetz und Rechtsprechung. Von <i>Syndikus Fritz Hansen</i> , Berlin . . . . .                              | 188 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                             | 191 |
| Vom Exportmarkt. Von <i>Ludwig W. Schmidt</i> , New York . . . . .                                                              | 191 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                   | 194 |

## Heft 9, Dezember 1915.

|                                                                                                                                    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Die Ersetzung von „& Co.“ durch „& G.“ Von <i>Prof. Dr. Hermann Rehm</i> , Straßburg i. Els. . . . .                               | 195 |
| Handelsgebräuche beim Ein- und Ausfuhrhandel mit Bulgarien. Von <i>Syndikus W. K. Weiß-Bartenstein</i> , Berlin . . . . .          | 196 |
| Der Weg zur automatischen Buchführung. Von <i>Prof. Eugen Schigut</i> , Wien . . . . .                                             | 200 |
| Eine Ergänzung zu dem Artikel „Über Rechnungsproben“. Von <i>Friedr. Grünholz</i> , Nüschweiler . . . . .                          | 204 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                    |     |
| Bilanzwerte in dem Gewinn- und Verlust-Konto der Aktiengesellschaften. (Schluß.) Von <i>Aug. Herrgen</i> , Frankfurt a. M. . . . . | 206 |
| Gasfernleitungen und ihre Rentabilitätsberechnungen. Von <i>Dr. Max Petzold</i> , Essen-Ruhr . . . . .                             | 209 |
| Kontroll- und Revisionsabteilungen. Von <i>Bücherrevisor Johs. Schreier</i> , Hamburg . . . . .                                    | 212 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                | 214 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                      | 216 |
| Literaturübersicht . . . . .                                                                                                       | 216 |

## Heft 10, Januar 1916.

|                                                                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Käufer im Sinne der Buchhaltung. Von <i>Prof. Dr. Hermann Rehm</i> , Straßburg i. Els. . . . .                                      | 219 |
| Handelsgebräuche beim Ein- und Ausfuhrhandel mit Bulgarien. (Schluß.) Von <i>Syndikus W. K. Weiß-Bartenstein</i> , Berlin . . . . . | 221 |
| Der Weg zur automatischen Buchführung. (Schluß.) Von <i>Prof. Eugen Schigut</i> , Wien . . . . .                                    | 224 |

|                                                                                                                                                                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Die Zahlungspflicht des Empfängers der Frachtgüter. Von <i>Rechtsanwalt Dr. jur. A. Werneburg</i> , Köln a. Rh. . . . .                                                                                           | 228 |
| Ist die deutsche Bureau-Industrie imstande, Ersatz für die ausländischen Erzeugnisse zu bieten? Von <i>A. Vautrin</i> , Assistent am Betriebswissenschaftlichen Institut der Handelshochschule Mannheim . . . . . | 230 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                                                                                                   |     |
| Verbindung von Briefjournalisierung und Registratur für Betriebe mit umfangreicher Korrespondenz. Von <i>Reallehrer Sebastian Puff</i> , Fürth i. B. . . . .                                                      | 235 |
| Die heutigen Aufgaben der Exporteure. Von <i>Eugen Löwinger</i> , Charlottenburg . . . . .                                                                                                                        | 236 |
| Sach- oder Schlagwort-Register. Von <i>C. F. Roth-Seefried</i> , München . . . . .                                                                                                                                | 237 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                                                                               | 237 |
| Eine wichtige Erfindung für einarmige, arm- und handverletzte Kriegsinvaliden! Von <i>Oberlehrer Herm. Pötschke</i> , Leipzig . . . . .                                                                           | 240 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                                                                                                     | 241 |
| Literaturübersicht . . . . .                                                                                                                                                                                      | 241 |

## Heft 11, Februar 1916.

|                                                                                                                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Preisprüfungsstellen, Lebensmittelpreise und Gestehungskosten. Von <i>Dr. Georg Obst</i> , Privatdozent an der Universität Breslau . . . . .                | 243 |
| Marktpreis. Eine zeitgemäße Untersuchung. Von <i>Prof. Eugen Schigut</i> , Wien . . . . .                                                                   | 248 |
| Das Berggerechtsame-Konto. Von <i>Diplom-Handelslehrer W. Brandenburger</i> , Essen . . . . .                                                               | 252 |
| Postalische Behandlung von Prospektbeilagen. Von <i>Kgl. Postassessor Dr. jur. H. Hellmuth</i> , Speyer, zurzeit Feldpostmstr. des 2. bayr. Korps . . . . . | 256 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                                             |     |
| Kriegskurs und Bilanz. Von <i>Prof. Dr. Hermann Rehm</i> , Straßburg . . . . .                                                                              | 261 |
| Kalkulations- und Kontrolleinrichtungen eines Detail-Kaufhauses. Von <i>Diplom-Handelslehrer Joh. Kempkens</i> , Metz . . . . .                             | 261 |
| Aus dem Felde: Zum Artikel „Streitfälle aus der Praxis“. Von <i>F. Harm</i> , zurzeit im Felde . . . . .                                                    | 263 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                         | 263 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                                               | 265 |
| Literaturübersicht . . . . .                                                                                                                                | 266 |

## Heft 12, März 1916.

|                                                                                                                                                                                    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Vierte Kriegsanleihe . . . . .                                                                                                                                                     | 267 |
| Handelswissenschaftliche Ehrentage. (Mit Bild.) Von <i>Prof. Dr. H. Nicklisch</i> , Mannheim . . . . .                                                                             | 268 |
| Die Anstellungsverträge (Arbeitsverträge) während des Krieges und nach dem Kriege. Von <i>Stadtrechtsrat Dr. Anton Erdel</i> , Dozent an der Handelshochschule, Mannheim . . . . . | 269 |
| Marktpreis. Eine zeitgemäße Untersuchung. (Schluß.) Von <i>Prof. Eugen Schigut</i> , Wien . . . . .                                                                                | 274 |
| Die Vereinheitlichung des Deutsch-Österr. Bahntariffsystems. Von <i>E. Löwinger</i> , Charlottenburg . . . . .                                                                     | 278 |
| Die Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine mit beschr. Haftung, Hamburg. Von <i>Bücherrevisor Alfred Schramm</i> , Hamburg . . . . .                                          | 279 |
| Aus der Praxis:                                                                                                                                                                    |     |
| Kalkulations- und Kontrolleinrichtungen eines Detail-Kaufhauses. (Schluß.) Von <i>Diplom-Handelslehrer Joh. Kempkens</i> , Metz . . . . .                                          | 283 |
| Die Bedeutung der englisch-deutschen Blockade für das amerikanische Wirtschaftsleben. Von <i>Ludwig W. Schmidt</i> , New York . . . . .                                            | 285 |
| Journalteilung in der amerikanischen Buchführung. Von <i>Friedrich Klug</i> , Offenbach (Main) . . . . .                                                                           | 286 |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                                                | 287 |
| Bücherbesprechungen . . . . .                                                                                                                                                      | 289 |
| Literaturübersicht . . . . .                                                                                                                                                       | 290 |
| Anzeigen . . . . .                                                                                                                                                                 | 291 |



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 1

LEIPZIG · APRIL 1915

8. JAHRG.

## 18. Februar und Völkerrecht.

Von Herman Rehm.

Über die völkerrechtliche Bedeutung der Ankündigung unseres Admiralstabes vom 4. Februar gegen England bestehen Unklarheiten bei uns und im Ausland. Die Sache liegt völkerrechtlich so: Großbritannien und Frankreich haben die Rechte der Neutralen schwer verletzt. Die Kriegführenden dürfen den neutralen Handel einschränken, aber nur in gemessenen Grenzen. Solche Grenzen zieht das Völkerrecht dem Umfange und den Formen des Verbots-, Anhalte-, Durchsuchungs- und Wegnahme-Rechtes. England und sein Bundesgenosse setzten sich darüber hinweg. Die neutralen Regierungen haben für diese Verletzung ihrer Rechte keine Genugtuung gefordert, nicht die widerrechtlich genommenen Schiffe, Güter und Personen herausverlangt. Gegen ihre kriegsrechtliche Pflicht verstießen sie damit nicht. Die Neutralen sind keineswegs verpflichtet, ihre Befugnisse geltend zu machen. Deshalb greift das Deutsche Reich nun ein. Auch seine Interessen sind geschädigt. Das Neutralitätsrecht ist auch zum Schutze der Kriegsparteien aufgestellt. Wenn die Kriegführenden es nicht beobachten, z. B. neutrales Gebiet überfliegen, so haben die Neutralen und die anderen Kriegsteile die Befugnis einzugreifen, geradeso, wie umgekehrt im Falle, daß ein neutraler Staat seine Pflicht verabsäumt, z. B. übergetretene Streitkräfte laufen läßt, nicht nur die anderen Kriegsparteien, sondern auch die anderen Neutralen, die dadurch in ihren Interessen berührt sind, Einspruch erheben dürfen.

Deutschland wehrt sich nicht dadurch, daß es Herausgabe und Vergütung fordert, sondern es setzt sich zur Wehr durch Gegenangriff. Die Erklärung der englisch-irischen Küsten zum Kriegsgebiet bedeutet die Ankündigung des Raumes dieses

Gegenangriffes. Dieses ist die einzige Bedeutung der Worte: „Die Gewässer rings Großbritanniens und Irlands werden hiermit als Kriegsgebiet erklärt.“ Die Worte haben nur tatsächliche, nicht rechtliche Bedeutung. Neue Rechte sind damit nicht in Anspruch genommen. Sie besagen bloß: von jetzt an operieren wir mit unseren Streitkräften in diesem Gebiete; von jetzt ab sind diese Gewässer kriegsrisches Operationsgebiet; der Aufenthalt und Verkehr in ihnen wird deshalb gefährlich. Die Bekanntmachung bildet also eine freundliche Warnung, einen Akt der Freundlichkeit gegen die feindliche und neutrale Handels- und Fischerflotte. Kriegsgewalt konnten die Deutschen dort schon vorher ausüben; erlaubter Kriegsschauplatz waren die Gewässer bereits bis dahin; denn es handelt sich um feindliches und freies Meer; die Anwendung von Kriegsgewalt in ihnen braucht nicht angekündigt zu werden. Andererseits will vor dem Verkehre in diesen Gewässern nur wohlmeinend gewarnt, der Verkehr in ihnen nicht verboten werden. Ein solches Verbotsrecht hätte das Deutsche Reich gegen die Neutralen. Es könnte ihnen die Zufahrt untersagen. Allein dann müßte die Erklärung anders lauten und hätte Deutschland die Rechtspflicht, die Gewässer durch eine geschlossene Kette stets anwesender und sichtbar fahrender Streitkräfte abzusperren. Eine Blockadeerklärung im technischen Sinne liegt somit nicht vor und deshalb hat das Reich nicht mehr Befugnisse gegen neutrale Schiffe, als es vorher und außerhalb dieses Operationsgebietes besitzt. Solche besitzt es zwei. Das eine kraft des Konterbanderechts. Führen neutrale Schiffe Bannware zu, so hat die Deutsche Kriegsflotte in dem neuen Operationsgebiete dieselben Befugnisse, wie vorher, nicht mehr, aber auch nicht weniger; nur bei bewaffnetem Widerstand oder bewaffneter Unterstützung des Gegners und, wenn das Einbringen des Schiffes ge-



fährlich ist, darf unmittelbar zerstört werden. Das andere Recht besitzt Deutschland kraft der Tatsache, daß alles feindliche und freie Gewässer erlaubter Kriegsschauplatz, d. h. Ort erlaubter Kriegsgewalt gegen den Feind ist, diese Kriegsgewalt daher auch angewendet werden darf, wenn dadurch neutrale Schiffe gefährdet werden. Gelegentlich des Angriffes oder des Verteidigens gegen den Feind, gegen feindliche Kriegs- und Handelsschiffe dürfen also auch Maßnahmen gegen neutrale Schiffe erfolgen. Sie dürfen festgehalten, benutzt, verletzt, zerstört werden, wenn ohne dies der Angriff oder die Verteidigung nicht möglich ist. Die Kriegsgewalt muß nicht unterbleiben, weil dadurch neutrale Schiffe verletzt werden könnten. Das und nicht mehr will die Bekanntmachung mit den Worten sagen: „Neutrale Schiffe laufen in dem Kriegsgebiete Gefahr; angesichts des Mißbrauchs neutraler Flaggen und der Zufälligkeiten des Seekrieges kann nicht immer vermieden werden, daß die auf feindliche Schiffe berechneten Angriffe auch neutrale Schiffe treffen.“ Gelegentlich solcher Angriffe, also z. B., wenn das deutsche Kriegsschiff berechtigt ist, zu glauben, das unter neutraler Flagge fahrende Schiff sei ein feindliches, sich aber täuscht, darf das neutrale zerstört werden; für die Vernichtung ist kein Schaden zu ersetzen.

Anders steht es mit den feindlichen Kauffahrteischiffen. Hier kündigt der Admiralstab mehr an, als sich aus gewöhnlichem Völkerrecht ergibt. Nach ihm sind die Kriegsmächte befugt, gegen feindliche Kauffahrer ähnlich vorzugehen, wie gegen neutrale, nämlich einmal gelegentlich und dann absichtlich. Gelegentlich heißt hier, wenn es erforderlich ist bei Anwendung der Waffengewalt, sei es gegen die feindlichen Streitkräfte, andere feindliche oder gegen neutrale Schiffe. Absichtlich sagt hier: um sie zu erbeuten. Denn feindliche Kauffahrer dürfen ja schlechthin, nicht nur, wenn sie Kriegsbedarf zuführen, weggenommen werden. Hier ist Zerstören erlaubt, zunächst ebenfalls bei Widerstand, dann aber, wenn das Insicherheitbringen des aufgebrachtten Schiffes unzweckmäßig erscheint.

Hierüber geht nun die Erklärung des Admiralstabes hinaus. Sie gibt bekannt, daß jedes in diesem Kriegsgebiet angetroffene feindliche Kauffahrteischiff zerstört werden wird, ohne daß es immer möglich sein wird, die dabei der Besatzung, den Passagieren und Gütern drohenden Gefahren abzuwenden. Um diesen Gefahren vorzubeugen, bestimmt eben das regelmäßige Kriegsrecht, gegnerische Handelsschiffe dürfen nur so weggenommen werden, daß ein Anhalten, Aufbringen und Wegschleppen in einen Hafen erfolgt. Ein unmittelbares Zerstören ist unstatthaft. Selbst nach dem Aufbringen, also der Gefangennahme, ist das Zerstören nicht schlechthin, sondern lediglich dann erlaubt, wenn das Wegbringen unzweckmäßig ist. Wird dann zerstört, so besteht allerdings keine Rechtspflicht, vorher die Besatzung zu retten, oder ihr hierzu Zeit zu geben. In dem Rechte, ein Schiff auf offenem Meer zu versenken, liegt auch das Recht,

die Besatzung nicht zu schonen. Die Erklärung besagt nun erstens: Die deutsche Marine entbindet sich von der Pflicht, ein feindliches Handelsschiff nur dann unmittelbar zu zerstören, wenn es die kriegerische Operation notwendig macht; sie entbindet sich also von der Verpflichtung, einen gegnerischen Kauffahrer, der ihr in dem Kriegsgebiete außerhalb einer kriegerischen Operation begegnet, zuerst anzuhalten und aufzubringen und erst dann zu versenken; sie wird ihn, wenn es angemessen erscheint, sofort vernichten, also auf die an Bord befindlichen Personen keine Rücksicht nehmen. Zweitens besagt die Erklärung: auch wenn wir das Schiff vorher anhalten und aufbringen, werden wir es nie wegbringen, sondern immer versenken; die Dienstvorschrift bleibt, dann möglichst vorher die Mannschaft zu retten; ist es nicht möglich, so wird uns das von der Vernichtung nicht abhalten.

Mit dieser grundsätzlichen Erklärung, von Anhalte-, Aufbringungs- und Wegschleppungsrecht keinen Gebrauch zu machen, weicht der Admiralstab vom allgemeinen Seekriegsrecht ab; aber er ist dazu befugt. Die Mißachtung der Schranken des Bannwarenrechts durch England berechtigt hierzu. M. a. W., die deutsche Marineleitung macht von ihrem Repressalienrecht Gebrauch. Die Kampfweise bleibt immer noch vornehm. Deutschland ist hart nur gegen feindliche Handelsschiffe. England führt wider Deutschland Handelskrieg durch Rücksichtslosigkeit gegen den neutralen Handel.

Eine ritterliche Form der Erwiderung wäre die Verhängung der förmlichen Blockade über die belgische oder die deutsche Küste. Statt dessen wird die unerlaubte und unehrliche und die neutrale Handelsschiffahrt widerrechtlich in die Gefahr der Verwechslung bringende Anwendung der neutralen Flagge anempfohlen. Auch der bewaffnete Widerstand der Handelsfahrzeuge ist richtiger Ansicht nach unerlaubt. Privatschiffe dürfen so wenig wie Privatpersonen Waffen anwenden. Aber unsere deutsche Prisenordnung ist human. Sie schreibt vor, die Besatzung solcher Schiffe nicht nach Strafrecht, als Verbrecher, sondern als kriegsgefangen zu behandeln.

### *Die Gewinnbeteiligung an Erwerbsunternehmungen.*

*Von Friedrich Leitner, Berlin.*

Die Auslegung der auf die Abgabepflicht oder die Gewinnbeteiligung der Stadtgemeinden und anderer Körperschaften des öffentlichen Rechts an Erwerbsunternehmungen, insbesondere in der Rechtsform der Aktiengesellschaft sich beziehenden Verträge führt recht häufig wegen unklarer, mehrdeutiger Fassung der entscheidenden Vertragsbestimmungen zu Streitigkeiten zwischen den Beteiligten. Es werden Ausdrücke des kaufmännischen Sprachgebrauchs verwendet, die bei genauer Prüfung und in ihrer praktischen Anwendung zu unbestimmt sind, beim Abschluß des Vertrages eine auf Seiten der Gewinnbeteiligten oder Abgabeberechtigten nichtbeabsichtigte Auslegung erfahren, und dergestalt die Gemein-



wirtschaft schädigen. Die nachfolgenden Zeilen sollen an Hand einiger Beispiele aus der Praxis des Verfassers auf einige der häufiger vorkommenden Unklarheiten aufmerksam machen.

## I.

Ich nehme zunächst ein typisches Beispiel aus den Verträgen mit einer Straßenbahn. Eine und dieselbe Unternehmung bestimmt für die Abgabepflicht an die Gemeinden A bis D das Entgelt für die Benutzung der Straßen und Wege wie folgt.

1. Fall. „Für jedes Kalenderjahr 6% desjenigen Teils des erzielten Reingewinns der ganzen Unternehmung, welcher der Länge der Bahnstrecke innerhalb der Gemarkungsgrenze in . . . . zur Gesamtlänge der Bahnstrecke entspricht.“

2. Fall. „Das Entgelt beträgt 8% des Überschusses der Einnahmen über die Betriebsausgaben.“

3. Fall. „Die Abgabe beträgt M. . . . .; beträgt die Nettoeinnahme des ganzen Unternehmens mehr als 6% des Anlagekapitals, so sind außerdem 25% des nach dieser Verzinsung des Anlagekapitals verbleibenden Überschusses an die Gemeinde zu entrichten.“

4. Fall. „Die Abgabe beträgt 8% der jährlichen Bruttoeinnahmen (Bruttoertrages) aus der Beförderung von Personen und Gütern. Außerdem zählt die Eisenbahn in den Jahren, in welchen der Reinertrag ihres Unternehmens 6% des erweislich in dasselbe aufgewendeten Kapitals übersteigt, die Hälfte dieses übersteigenden Betrages als Gewinnanteil. Für die Berechnung dieses Gewinnanteils der Gemeinde ist der Reinertrag nach den gesetzlichen Vorschriften unter Berücksichtigung der folgenden Bestimmungen festzustellen. a) Als Reservefonds dürfen 5% des Reingewinns in Abzug gebracht werden, solange bis derselbe 10% des Grundkapitals erreicht hat. b) Es sind nur ordnungsmäßige Abschreibungen zulässig. c) Weitere Abzüge, insbesondere zur Bildung von Spezialreserven oder Erneuerungsfonds und für Schuldentilgung sind weder für Betriebs- oder Handlungsunkosten noch als Abzüge vom Reingewinn zulässig. d) Für Vergütungen an den Vorstand dürfen nicht mehr als . . . %, an den Aufsichtsrat nicht mehr als . . . % des Jahresreingewinns abgezogen werden.“

Der Reingewinn einer Erwerbsunternehmung, gleichgültig, ob der Reingewinn der Bilanz oder der Reingewinn des Jahres, erscheint ohne eine Spezifikation seiner rechnungsmäßigen Ermittlung stets ungeeignet als Grundlage für die Abgabepflicht oder die Gewinnbeteiligung zu dienen, weil seine Berechnung im wesentlichen von dem subjektiven Ermessen des Bilanzierenden abhängig ist. Zweck der ordentlichen Jahresbilanz ist nach kaufmännischer Übung die zahlenmäßige Bestimmung des Erfolges eines Rechnungsjahres bei normaler Fortsetzung der Unternehmung. Diese Erfolgsberechnung ist in ihren wesentlichen Teilen von der Bewertung der Aktiva und der Schulden abhängig. Werden die Vermögensgegenstände zu niedrig be-

wertet durch zu hohe Abschreibungen, durch zu niedrige Bewertung der Lagerbestände, der Wertpapiere, durch unsichtbare Abschreibungen, durch Verbuchung von Neuanschaffungen als Betriebsunkosten, oder werden die Passiva zu hoch bewertet, z. B. durch Dotierung einer Rücklage in der Bilanz, durch Einstellung „unverrechneter“ Gewinne unter die Schulden, so vermindert sich der Jahresreingewinn. Die Bewertungsvorschriften des Handelsgesetzbuchs (§§ 40, 261, auch § 42 des Gesetzes betreffend die G. m. b. H.) sind nach kaufmännischer Anschauung Maximalvorschriften, d. h. sie beschränken die betreffende Erwerbsunternehmung hinsichtlich der Wertansätze nur nach oben, nicht nach unten. Innerhalb der gesetzlichen Grenze ist das Ermessen des Bilanzierenden allein maßgebend. Wer die Dividenden- und Abschreibungspolitik der deutschen Aktienvereine kennt, weiß, daß die Schaffung stiller und die Dotierung offener Reserven in der Bilanz, die Stabilisierung der Aktiendividende, die Sorge wegen der Liquidität der Mittel, die Vorbereitung einer neuen Aktienemission u. a. durch zweckdienliche Bilanzierungskünste die rechnerisch ermittelte Höhe des Reingewinns beeinflussen.

Die vertragliche Bestimmung, daß der Reingewinn nach den gesetzlichen Vorschriften festzustellen ist, hat demnach nur problematischen Wert. Soll der Reinertrag einer Unternehmung trotz der geäußerten Bedenken als Grundlage für Gewinnbeteiligungen dienen, so scheint mir zweckmäßiger zu sein, das nach den Vorschriften der preußischen Steuergesetze ermittelte steuerpflichtige Einkommen nichtphysischer Personen, bzw. der G. m. b. H. vertragsmäßig als Grundlage zu bestimmen. Für den seltenen Fall einer Gewinnbeteiligung an dem Unternehmen einer physischen Person wäre das steuerpflichtige Einkommen aus Handel und Gewerbe bei vorhandener Buchführung unter billiger Berücksichtigung besonderer Umstände zu wählen.

Endlich ist darauf hinzuweisen, daß man unter Reingewinn entweder den jährlichen Reingewinn oder den Bilanzgewinn verstehen kann. Der bilanzmäßige Reingewinn (Bilanzgewinn, Reingewinn kurzweg) ergibt sich für Aktiengesellschaften aus der Vergleichung sämtlicher Aktiva und sämtlicher Passiva, enthält somit den Reingewinn des Bilanzjahres zuzüglich Gewinnvortrag, bzw. abzüglich Verlustvortrag aus dem Vorjahre. Gemeint ist in der Regel der jährliche Reingewinn.

Abgesehen von den bereits erwähnten Bilanzierungskünsten bei der Bewertung der Bilanzposten, welche den wirklich verdienten Jahresreingewinn willkürlich beeinflussen, wird dieser häufig durch Dotierung von Gewinnrücklagen (Reserven) in der Bilanz verkürzt. Z. B.:

|                                  |          |
|----------------------------------|----------|
| der Bilanzgewinn beträgt         | M 762000 |
| abzüglich Gewinnvortrag aus 1909 | „ 14000  |
| bleiben                          | M 748000 |

Jahresreingewinn für 1910. Durch Vergleichung der Bilanzen 1909 und 1910 wird festgestellt:



|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| Der Spezialreservefonds betrug 1909   | M 280 000 |
| und wird auf Beschluß der General-    |           |
| versammlung aus dem Reingewinn für    |           |
| 1909 dotiert mit                      | „ 14 000  |
| Sollbestand in der Bilanz 1910        | M 294 000 |
| Istbestand daselbst                   | „ 310 000 |
| Demnach wurde der Spezialreservefonds |           |
| zu Lasten des Jahresreingewinns mit   | M 16 000  |

im Lauf des Bilanzjahres dotiert. Der wirkliche Jahresreingewinn ist um den gleichen Betrag höher als der bilanzmäßige; eine solche Bilanzierung verstößt gegen die aktienrechtlichen Vorschriften. Die Bilanz zeigt einen Restgewinn auf. Ein Gewinnbeteiligungsvertrag muß festlegen: daß der unverteilte jährliche Reingewinn und nicht ein beliebiger vom Bilanzierenden willkürlich bestimmter Restgewinn sub titulo Reingewinn die Grundlage sein soll (vgl. die sehr vorsichtig abgefaßte Bestimmung unter 4a—d).

Streitigkeiten entstehen häufig wegen der Abzugsfähigkeit der Dotierung des Erneuerungsfonds und bei Heimfallunternehmungen wegen der Zuweisungen zum Amortisationsfonds. Wenn der Erneuerungsfonds ein Abschreibungskonto auf Anlagevermögen im Sinne des § 261 Ziff. 3 HGB. darstellt, werden die alljährlichen Dotierungen (= Abschreibungen) als Gewinnminderung zulässig erscheinen, insoweit die Abschreibungen angemessen sind. Da für die Bemessung der Abschreibungen bindende gesetzliche Vorschriften nicht bestehen, ihre Höhe von den wirtschaftspolitischen Erwägungen des Bilanzierenden abhängig ist, so ergibt sich auch hier wiederum, daß entweder durch vorbeugende vertragliche Bestimmungen eine ungebührliche Schmälerung des Gewinnes verhindert oder auf den Reingewinn als Grundlage für Abgaben verzichtet werden muß.

Gewinnrücklagen sind grundsätzlich nicht abzugsfähig in dem hier erörterten Sinne. Ob eine Gewinnrücklage notwendig oder überflüssig oder gar gesetzlich ist, ob sie alljährlich regelmäßig oder einmalig außerordentlich, ob sie sichtbar oder in der Bilanz unsichtbar ist, ist für die Abgabepflicht und die Gewinnbeteiligung grundsätzlich nebensächlich. Daß es Gewinnrücklagen sind, ist entscheidend. Dient demnach ein Erneuerungsfonds lediglich dazu, eine möglichst gleichmäßige Belastung der verschiedenen Jahre mit den erforderlichen Erneuerungskosten herbeizuführen, ist er demnach ein Ausgleichsfonds, der alljährlich nach Maßgabe der vorzunehmenden Erneuerungsarbeiten bemessen wird, so ist die Zuweisung nicht abzugsfähig. Die Überweisung ist ein Teil des Reingewinnes. Sind die Zuweisungen zum Erneuerungsfonds dieserart abgabepflichtig, so läßt es sich rechtfertigen, daß die aus dieser Reserve alljährlich gedeckten Ausgaben für Erneuerungen (Kosten des Betriebes) abgabenfrei bleiben, daß also diese Ausgaben abzüglich des Erlöses aus Altmaterial vom bilanzmäßig berechneten Reingewinn abgezogen werden.

Bruttoeinnahmen, Bruttoüberschuß, Betriebsüber-

schuß, Nettoeinnahmen sind gleichfalls Ausdrücke, die wegen ihrer Unklarheit im Vertrag spezifiziert werden müssen. Unter Bruttoeinnahmen sind die wirklichen Einnahmen ohne jeden Abzug zu verstehen. Nettoeinnahmen sind Bruttoeinnahmen, d. h. Betriebseinnahmen abzüglich Betriebsausgaben (Betriebskosten). Hier ist schon zweifelhaft, ob die durch die Abnutzung der Betriebsanlagen zu rechtfertigenden Abschreibungen in Abzug gebracht werden können. Auch kann zweifelhaft sein, ob der Bruttoüberschuß mit dem Betriebsüberschuß identifiziert werden kann. Ist dies beabsichtigt, so empfiehlt sich vielleicht folgende Fassung: Als Bruttoüberschuß gilt der nach Deckung der Unterhaltungs-, Betriebs- und Verwaltungskosten verbleibende Rest der Gesamteinnahmen aus dem Betrieb des Unternehmens. Nettoeinnahme ist kein synonyme Ausdruck für Nettogewinn oder Reingewinn oder Nettoüberschuß, ebenso wenig wie der Ausdruck Bruttogewinn identisch ist mit dem Ausdruck Bruttoeinnahmen.

Die Betriebsausgaben als Abzugsposten sollen in der Rechnung spezialisiert werden, da die Möglichkeit nicht von der Hand gewiesen werden kann, daß infolge der Bilanzierungspolitik der Erwerbsunternehmung unter den Betriebsausgaben beispielsweise auch Anschaffungskosten verrechnet werden, die von Rechtswegen als Bestandsvermehrung auf ein Anlagekonto in die Bilanz gehören.

Ist der Reingewinn für die Gewinnbeteiligung der Gemeinde ohne besondere Vorsichtsbestimmungen wenig geeignet, so ist er für die Bemessung von Abgaben grundsätzlich zu verwerfen. Abgaben, beispielsweise für die Benutzung von Straßen und Wegen, haben nur Sinn und Zweck, wenn sie von den organischen Betriebsüberschüssen erhoben werden, deren Erzielung Zweck der Unternehmung ist. Diese Überschüsse beispielsweise durch Verzugszinsen oder Kontokorrent- oder Anleihezinsen, also durch Lasten zu vermindern, die mit dem Betriebe organisch nichts zu tun haben, durch Ausgaben für die Finanzverwaltung der ganzen Unternehmung, die nicht Betriebsausgaben sind, geht nicht an. Abgaben für den Betrieb der Unternehmung sollen von den Betriebseinnahmen oder vom Betriebsüberschuß berechnet werden, nicht vom Reingewinn, das ist Betriebsüberschuß abzüglich der Zufalls- und Konjunktur- und außerordentlichen Verluste, der Kosten des Kreditkapitals usw.

### *Betriebsgewinn und Liegenschaftswertzuwachs in Gesellschaftsunternehmungen.*

Von Ernst Pape, Frankfurt a. M.

Die beiden genannten Kapitalquellen werden in der deutschen Handelsgesetzgebung und scheinbar meist auch in der Praxis des Geschäftslebens nicht unterschieden.

Für Einzelunternehmungen hat wegen des ungeteilten Rechts des Unternehmers auf Liegenschaftswertzuwachs und Betriebsgewinn eine Unterscheidung beider nur steuerliche Bedeutung. In gesell-



schaftlichen Unternehmungen dagegen empfiehlt sich in Hinsicht auf den verschiedenen Umfang der Beteiligung der einzelnen Gesellschafter an der Unternehmung eine nähere Betrachtung der beiden verschiedenartigen Kapitalzuflüsse.

Nur bei Grundstücksspekulationsgesellschaften, deren Handelsobjekte ja Liegenschaften sind, ist der realisierte Wertzuwachs der Liegenschaften analog dem Warenwertzuwachs der Warenhandelsunternehmungen Betriebsgewinn. In allen anderen Fällen ist jede nicht auf Kapitalinvestitionen (Meliorationen usw.) zurückgehende Wertzunahme von Liegenschaften, also der eigentliche Liegenschaftswertzuwachs im Sinne der Steuergesetzgebung, nicht Zweck und Ziel der Betriebstätigkeit der Unternehmer. Auch in dem Falle, daß infolge besonderer Geschäftsgewandtheit oder geschickter Ausnützung einer günstigen Gelegenheit ein über den normalen Verkaufswert hinausgehender Preis für eine Liegenschaft erzielt wird, kann nicht von Betriebs- oder Geschäftsgewinn gesprochen werden, da ja die Betriebstätigkeit der Unternehmer nicht regelmäßig auf Gewinnerzielung im Wege der Veräußerung von Liegenschaften gerichtet ist. Auch steuerrechtlich würde der durch Geschäftstüchtigkeit erzielte Mehrbetrag nicht als Betriebs- oder Geschäftsgewinn, sondern als Liegenschaftswertzuwachs angesehen werden.

Im allgemeinen ist der Liegenschaftswertzuwachs das Ergebnis von sozialen und gemeinwirtschaftlichen Einrichtungen und Verkehrsvorgängen, die nicht durch die Betriebstätigkeit einzelner Unternehmungen beeinflußt werden.

Der Betriebsgewinn einer Unternehmung dagegen ist nach der heute gültigen privatrechtlichen Ordnung der Ertrag des Kapitaleinsatzes der Unternehmer und ihres „subjektiven Produktivbeitrages“, ihrer „aktiven Betriebsamkeit“<sup>1)</sup>, die von ihrem Mindestmaß, der Mitwirkung bei der Wahl des Betriebsleiters in der Generalversammlung der Aktionäre, bis zum vollen Einsatz der intellektuellen und physischen Kräfte mannigfache Abstufungen zeigt. Neben dem periodisch festgestellten Kapital- und Arbeitsertrage sind also auch als Betriebsgewinn zu bezeichnen der realisierte Firmenwert bzw. Firmenwertzuwachs, sowie der buchmäßige Gewinn bei Veräußerung von Anlagegegenständen, deren Buchwert infolge zu starker Abschreibung unter dem Verkaufswerte stand.

Beide von den Unternehmern eingesetzten Betriebsfaktoren werden sowohl im praktischen Geschäftsleben wie auch in der Getzgebung bezüglich der Gewinnverteilung berücksichtigt. Für die offene Handelsgesellschaft legt der Normal-Gewinnverteilungsvertrag des § 121 HGB. dem persönlichen Charakter dieser Gesellschaftsform gemäß dem subjektiven Produktivbeitrage wesentliche Bedeutung bei. Der 4% des Gesellschaftskapitals übersteigende Teil des Gewinns soll als Ertrag der persönlichen Unternehmertätigkeit gelten und demzufolge nach

Köpfen unter die Gesellschafter verteilt werden. Bei ausgesprochenen Kapitalgesellschaften, in denen der subjektive Produktivbeitrag der Gesellschafter, als Gesamtheit genommen, auf ein Minimum beschränkt bleibt, ist logischerweise die Gewinnbeteiligung für die Gesellschafter gleicher Gruppen (Inhaber von Vorzugsaktien, von gewöhnlichen Aktien, von Genussscheinen usw.) ihrer Kapitalbeteiligung proportional. Das kommt schon äußerlich dadurch zum Ausdruck, daß der Gewinnanteil in Form eines Prozentsatzes des Grundkapitals ausgedrückt wird.

Nehmen wir nun einmal an, daß in der offenen Handelsgesellschaft A und B der Gesellschafter A allein das Kapital aufgebracht habe, der Gesellschafter B nur mit seiner Arbeitskraft beteiligt sei, so wird in Ermangelung einer vertraglichen Vereinbarung über die Verteilung eines Liegenschaftswertzuwachses dieser wie Betriebsgewinn verteilt werden. B nimmt also an diesem Wertzuwachs teil ohne dafür etwas geleistet zu haben. Diese Beteiligung B's würde nur dann begründet sein, wenn der in Aussicht stehende Anteil am Liegenschaftswertzuwachs mit dazu beigetragen hätte, B zum Eintritt in die Gesellschaft zu bewegen, wenn also B von vornherein seinen künftigen Anteil an dem Wertzuwachs als Vergütung für seine der Gesellschaft geleisteten Dienste angesehen hätte. Das Beispiel zeigt, daß in allen Fällen, in denen ein derartiger Beweggrund nicht maßgebend gewesen ist für den Eintritt eines Gesellschafters, die Verteilung eines Liegenschaftswertzuwachses nach dem Verhältnis der Kapitalbeteiligung der Gesellschafter den wirklichen Leistungen entspricht, und daß die Verteilung im Verhältnis der Betriebsgewinnbeteiligung eine durch nichts gerechtfertigte Begünstigung des kapitalschwächeren Gesellschafters darstellen würde.

Soweit ich zu sehen vermag, wird der verschiedenen Natur von Liegenschaftswertzuwachs und Betriebsgewinn in den Gesellschaftsverträgen selten Rechnung getragen. In der Regel wird man bei der Gründung einer Gesellschaft einem möglichen späteren Liegenschaftswertzuwachs, wenn man überhaupt an diese Möglichkeit denkt, weit geringere Bedeutung beimessen als dem Betriebsgewinne. Auf diesen ist naturgemäß das Interesse vorwiegend gerichtet. Dazu kommt, daß nicht selten bei Gesellschaftsgründungen Optimismus, Gemeinschaftsgefühl und ähnliche Regungen ihre Rolle spielen. Der kapitalstärkere Gesellschafter zeigt sich dann geneigt, nicht so genau zu rechnen, zumal wenn es sich um Zukunftswerte handelt. Nachdem jedoch die Begeisterung verflogen ist und die Opferbereitschaft sich praktisch bewähren soll, wird er meist anders denken. Zweifellos gibt es viele aus dem Mangel an Vereinbarungen über die Aufteilung von Liegenschaftswertzuwachs erwachsene Gesellschaftsstreitigkeiten. Diesen beugt man am besten durch klare Bestimmungen im Gesellschaftsvertrage vor. Volle Klarheit über alle Punkte ist die sicherste Gewähr für eine dauernde friedliche Entwicklung einer Gesellschaftsunternehmung.

Ein voraussichtlich in der näheren Zukunft reali-

<sup>1)</sup> Schäffle, Die Anwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungsformen; Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft Bd. XXV, Jahrgang 1869.



sierbarer Liegenschaftswertzuwachs, für dessen Aufteilung keine besondere vertragliche Vereinbarung getroffen ist, kann geradezu für den kapitalstärkeren Gesellschafter zum Anreiz werden, auf die Verdrängung des kapitalschwächeren Gesellschafters hinzuwirken. Besonders nahe liegt diese Gefahr für den kapitalschwächeren Gesellschafter, wenn, wie es tatsächlich vorkommt, der Gesellschaftsvertrag dem Hauptkapitalisten das Recht vorbehält, das Gesellschaftsverhältnis unter Einhaltung einer bestimmten Kündigungsfrist in der Weise aufzukündigen, daß der austretende Gesellschafter nach Maßgabe der Buchwerte abgefunden wird. Dem kündigenden (kapitalstärkeren) Gesellschafter bleibt als einzige Möglichkeit, den anderen Gesellschafter von einem unbegründet weitgehenden Mitgenuß des Liegenschaftswertzuwachses auszuschließen, nur der Ausschluß des Gesellschafters selbst übrig. Wäre dem Hauptkapitalisten der ihm zukommende Hauptanteil am Liegenschaftswertzuwachs vertraglich vorbehalten worden, so hätte diese Vereinbarung eine Klippe fortgeräumt, an der schließlich die Gesellschaft gescheitert ist.

Obleich bei Aktiengesellschaften Kapital- und Gewinnbeteiligung unter den schon genannten Einschränkungen gleich sind, so können Liegenschaftswert und Betriebsgewinn dennoch nicht als eine nach einem einheitlichen Maße zu verteilende Summe angesehen werden, weil Vorstand und Aufsichtsrat aus dem oben angeführten Grunde keinen Anspruch auf Tantième am Liegenschaftswertzuwachs haben.

Bei Betriebsverlegungen erzielen Aktiengesellschaften durch Veräußerung ihrer alten von der wachsenden Stadt eingekreisten Betriebsgrundstücke nicht selten ganz erhebliche Grundstücksgewinne. In den meisten Fällen werden diese Gewinne wohl nicht unmittelbar als Dividende verteilt, sondern der kapitalistischen Stärkung des Betriebes dienstbar gemacht<sup>1)</sup>. Dabei ist nun zu beachten, daß bei einer Verwendung des Liegenschaftsgewinnes zu Abschreibungen Vorstand und Aufsichtsrat an ihm mittelbar mittels ihrer Tantiëmen teilnehmen, da dieser einstweilen verborgen gehaltene Kapitalzuwachs über kurz oder lang in der Form eines Betriebsgewinns erscheinen muß. Denn die mit Hilfe des Grundstücksgewinns ermöglichten starken Abschreibungen bedingen für spätere Betriebsperioden geringere Abschreibungen und dementsprechend höhere Gewinne.

Will man die Tantiëme vom Liegenschaftswert ausschließen, so bleibt als wirksames Mittel die Reservierung. Sie bleibt auch dann wirksam, wenn die Rücklagen zur Dividendenregulierung herangezogen werden; nicht aber, wenn sie zu Abschreibungen benutzt werden.

Es wäre erwünscht, wenn in dieser Zeitschrift, die eine rege Verbindung zwischen Handelswissenschaft und Handelspraxis zwecks gegenseitiger Befruchtung fördern will, Stimmen aus der Praxis zu der hier angeschnittenen Frage das Wort nehmen

wollten. Es handelt sich um eine der internsten Angelegenheiten gesellschaftlicher Unternehmungen, die sich mit Fleiß der Öffentlichkeit entzieht, so daß dem Einzelnen nur ein beschränktes Gesichtsfeld sich bietet. Wichtig genug für eine rege Aussprache scheint mir die Angelegenheit zu sein.

### *Rationelle Hüttenwagen-Buchführung.*

*Von J. Heimig, Eilendorf.*

Die Bedeutung und Wichtigkeit einer wohlgeordneten Hüttenwagen-Buchführung wird in vielen Betrieben noch arg verkannt. Man hält den Posten vielfach nicht für so wichtig, um die dem Wiegemeister obliegenden Buchungen in ein regelrechtes System zu bringen. Man hat sich daran gewöhnt, die Sorge um die Einrichtung der Hefte und die Anordnung der Buchungen dem Wiegemeister selbst zu überlassen. Dieser pflegt aber meist wenig vorgebildet zu sein, und so ist der Mangel an Großzügigkeit und wohlgedachter Planmäßigkeit der Buchführung nicht weiter verwunderlich. Wenn es trotzdem gelingt, den Anforderungen des Büros und der Betriebsabteilungen leidlich gerecht zu werden, so doch nur unter Aufwand einer Arbeitsleistung, die bei planvoller Ordnung der Buchungen zu einem großen Teil vermieden werden könnte.

Als Hauptmängel erscheinen überflüssige und zum Teil, wenn auch für verschiedene Zwecke, doppelte Buchungen, wo eine einmalige genügen würde; zum Teil auch tritt das Wesentliche nicht in genügend greifbarer Form hervor oder wird für die verschiedenen Zwecke nicht genügend verwertet. Auch ist die Art der Buchführung selten derart, daß die Eintragungen sich wechselseitig kontrollieren, was zu allerhand Irrtümern in der Übertragung führt.

Bei der Einrichtung einer rationellen Hüttenwagen-Buchführung muß natürlich der Zweck der Buchungen Ausgangspunkt und Leitfaden bilden. Vom Standpunkt der Materialverwaltung aus gesehen sollen die Buchungen bilden:

1. Eine Gewichtskontrolle der Waren-Eingänge und des Warenumlaufes im Werk.
2. Einen Ausweis über den Waren-Eingang, nach der Art, dem Lieferanten und der jeweiligen Menge.
3. Einen Ausweis über die Verwendung der eingegangenen Materialien, das ist über den Verbrauch der einzelnen Betriebsabteilungen und die Zuweisung an Lagerbestände.
4. Einen Ausweis über Ein- und Ausgang der Hüttenwagen.

Dem Zwecke der Gewichtskontrolle dient das Wiegebuch, wovon je eines für Waggon- und Fuhreingänge besteht (Formular Nr. 1 und 2). Das Wiegebuch für Waggon zeigt nur das Eingangsdatum, die Waggonnummer und das ermittelte Brutto-, Tara- und Nettogewicht. Es soll nur dazu dienen, die Gewichtsermittlungen jeder Ladung schriftlich festzuhalten und so werden die Eintragungen ge-

<sup>1)</sup> Vgl. z. B. Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften, 1912—13 I, S. 1551.



macht in der Reihenfolge, wie die Waggonns die Wage passieren.

Das für Führen vorgesehene Wiegebuch ist ausführlicher gehalten, weil es, wie wir später sehen werden, auch als Grundlage für weitere Buchungen dient. Dieses Buch nimmt auch die Wiegeergebnisse des Warenverkehrs in der Hütte selbst (das ist aus den Lagern zu den Verbrauchsstellen) auf, wenn man nicht vorzieht, hierfür ein besonderes Heft anzulegen.

Ob die ermittelten Gewichte für die Buchungen als maßgebend gelten, wird von den grundsätzlichen oder besonderen Anweisungen abhängen, die dem Wiegemeister vom Einkaufsbüro oder vom Materialverwalter gegeben werden. Dies kann in der Weise geschehen, daß Gewichtsabweichungen gegenüber dem Frachtbrief oder dem Lieferschein bis zu einem gewissen Prozentsatz toleriert werden, darüber hinausgehende, besonders solche nach unten, dem Einkaufsbüro jeweils zu melden und Anweisungen darüber einzuholen sind. Dies ist auch schon deswegen nötig, um vor der Entladung im Falle bahnamtliche Feststellung behufs Erstattungsanspruch, sei es bei der Bahn oder dem Lieferanten, in die Wege leiten zu können.

In gleicher Weise wird es auch von den Umständen abhängen, ob das Taragewicht besonders ermittelt oder das den Waggonns angeschriebene Eigengewicht benutzt wird.

Die Grundlage aller weiteren Buchungen bildet das Eingangsheft nach Formular Nr. 3, wovon je eins für Waggonladungen und für Führen besteht. Es weist aus: Den Tag des Ab- und des Eingangs der Sendung, die Waggonnummer, das Nettogewicht, den Inhalt, den Lieferanten und die Bestimmung der Ware. Der bei dem Heft für Waggonns vorgesehene Vordruck für den Ausgang der Bahnwagen kann bei dem Heft für Führen natürlich fehlen. Zweckmäßig werden die Hefte so groß gewählt, daß der Tageseingang auf einer Seite vermerkt werden kann, um die Übersicht zu erleichtern. Am Schlusse jedes Tages wird das Gesamtnettogewicht der Eingänge durch Addition festgestellt.

Um auf dieser Grundlage den Eingangsabweis nach Punkt 2 aufzubauen, muß man sich die Zwecke dieses Abweises vor Augen halten. Er soll dienen:

a) als Übersicht über den Stand der Lieferung jedes Lieferanten und über den Eingang der verschiedenen Warengattungen;

b) zur Kontrolle der Lieferanten-Fakturen;

c) als Grundlage für die Belastung der Betriebsabteilungen.

Die Übersicht zu a) wird dadurch erreicht, daß für jeden Lieferanten für ein und dieselbe Ware eine Spalte vorgesehen wird, die die gelieferte Menge pro Arbeitstag unter Angabe der Waggonnummer ersichtlich macht. Hierbei werden Gruppen für die verschiedenen Warengattungen gebildet, so daß der Gesamteingang jeder Warengattung pro Tag gleichfalls leicht ersichtlich ist. Seitlich wird sodann der Gesamt-Tageseingang für sämtliche Waren ermittelt.

Dieser muß mit dem Gewichtstotal des Eingangsheftes (Formular Nr. 3) übereinstimmen.

Maßgebend für b) ist aber der Tag des Versandes der Ware durch den Lieferanten, für c) hingegen der Tag des Eingangs beim Werk, das ist der Zuweisung an die Betriebsabteilungen. Um für beide Zwecke nicht getrennte Bücher führen zu müssen, war eine Kombinierung beider Buchungen in ein und demselben Buch zu erstreben. Diese zeigt Formular Nr. 4. Bei Monatsbeginn wird z. B. auf Juli nur eingetragen, was im Juli abgegangen ist; was dieser Art bis zum 31. Juli eingeht, wird addiert (a); hiernach werden auf demselben Blatt noch die Eingänge vermerkt, die zwar noch in den letzten Tagen des Juli abgegangen, jedoch erst in den ersten Tagen des August eingetroffen sind (b); a) und b) zusammen ergibt die vom Lieferanten pro Juli zu verrechnende Menge.

Hingegen werden bei Ermittlung des tatsächlichen Monatseingangs zur Belastung der Betriebsabteilungen zu der Summe zu a) noch die Mengen notiert, die zwar noch im Juni abgegangen, jedoch erst im Juli eingetroffen sind und die nach dem eben beschriebenen Verfahren auf dem Juni-Blatt gesondert notiert sind (b). Die Summe von a) und b) ergibt in diesem Fall den wirklichen Monatseingang pro Juli.

Das Buch weist also sowohl die vom Lieferanten pro Juli versandte Menge aus, die er berechnen wird, als die im Juli wirklich eingegangene Menge, die den Verbrauchsstellen zur Last zu schreiben ist. — Lediglich um bei Abweichungen der Lieferanten-Rechnungen die Ursache leicht feststellen zu können, sind auch in diesem Buche neben den Tagesmengen die Waggonnummern vermerkt. Bei einem Vergleich mit der Versandaufstellung des Lieferanten ist sofort zu ersehen, worin der Unterschied begründet ist.

Am Monatsschluß werden die Spalteneintragen der Länge nach addiert (senkrecht). Hierbei muß die Gesamtheit der Längsadditionen (Warengattung) mit der Gesamtheit der Breitenadditionen (Tageeinträge) übereinstimmen. Dadurch ist einerseits eine Gewähr für richtige Übertragung aus dem Eingangsheft (Formular Nr. 3) und andererseits für richtige Addition gegeben.

So finden wir in dem einen Buche vereinigt, was unter a) bis c) als Wesen und Zweck des Eingangsabweises bezeichnet worden ist.

In zweiter Linie soll die Hüttenwagen-Buchführung einen Ausweis über die Verwendung der eingegangenen Materialien bieten. Als Verwendung kommt die Zuweisung an Verbrauchsstellen und an Warenlager in Betracht. Es soll leicht ersehen werden können, was die Betriebsabteilungen und Lager sowohl tagtäglich als auch während einer Abrechnungsperiode, in der Regel während eines Monats, erhalten haben. Auch soll der Bestand jedes Lagers jederzeit leicht festgestellt werden können.

Diesen Zwecken dient Formular Nr. 5, das im Kopf die Verbrauchsstellen, und, der seitlichen



Datumsangabe gegenüber, die verbrauchten Mengen zeigt. Die pro Tag eingesetzte Gesamtmenge muß mit der Angabe des Eingangsheftes (Formular Nr. 3) und des Eingangsausweises (Formular Nr. 4) übereinstimmen. Die am Monatsschluß vorzunehmende Addition der Längsspalten, die den Monatsverbrauch

der Verbrauchsstellen ergibt, muß in ihrem Endergebnis wiederum mit der Gesamtheit der Breitenadditionen übereinstimmen. Diese Buchungsanordnung gewährleistet auch für den Verbrauchsausweis die vollständige Übertragung aus dem Eingangsheft und richtige Addition.

Formular Nr. 1.

## WIEGEBUCH.

## Waggon-Eingänge

| Monat ..... |           |            |          |           |       |           |            |          |           |
|-------------|-----------|------------|----------|-----------|-------|-----------|------------|----------|-----------|
| Datum       | Wagen-Nr. | Brutto Ko. | Tara Ko. | Netto Ko. | Datum | Wagen-Nr. | Brutto Ko. | Tara Ko. | Netto Ko. |
|             |           |            |          |           |       |           |            |          |           |

Formular Nr. 2.

## WIEGEBUCH.

## Fuhren-Eingänge

| Monat ..... |                                |            |          |           |       |                                 |            |          |           |
|-------------|--------------------------------|------------|----------|-----------|-------|---------------------------------|------------|----------|-----------|
| Datum       | Lieferant u. Art des Materials | Brutto Ko. | Tara Ko. | Netto Ko. | Datum | Lieferant und Art des Materials | Brutto Ko. | Tara Ko. | Netto Ko. |
|             |                                |            |          |           |       |                                 |            |          |           |

Formular Nr. 3.

EINGANGSHEFT.  
Waggon-Eingänge.

## Tag .....

| Abgang | Eingang | Wagen-Nr. | Gewicht in Tonnen | Inhalt | Sorte | Bestimmung | Ausgang |       |                         | Bemerkungen |
|--------|---------|-----------|-------------------|--------|-------|------------|---------|-------|-------------------------|-------------|
|        |         |           |                   |        |       |            | Tag     | Fahrt | Womit beladen oder leer |             |
|        |         |           |                   |        |       |            |         |       |                         |             |

Formular Nr. 4.

## EINGANGS-AUSWEIS.

## Waggon-Eingänge

| Tag<br>und Benennung | Kohlen        |                  |                       |   | Sand          |   | Kalkstein     |   | Verschiedenes                |               |   | Gesamt-<br>Eingang |
|----------------------|---------------|------------------|-----------------------|---|---------------|---|---------------|---|------------------------------|---------------|---|--------------------|
|                      | Bismarck      |                  | Nordstern             |   | Syndikat      |   | Bärenstein    |   | Roheisen, Blei- und Zinkerze |               |   |                    |
|                      | Wagen-<br>Nr. | Ton-<br>nen      | Wagen-<br>Nr.         | t | Wagen-<br>Nr. | t | Wagen-<br>Nr. | t | Lieferant und<br>Gegenstand  | Wagen-<br>Nr. | t | Tonnen             |
| 1                    | 20618         | 20               |                       |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| 2                    | 18040         | 15               |                       |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| 4                    | 20640         | 10               |                       |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
|                      | 39118         | 12 <sup>5</sup>  |                       |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| usw.                 |               |                  |                       |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| bis 31.              | . . . .       | 250              |                       |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| Total                |               | 307 <sup>5</sup> | = a                   |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| 1                    | 42513         | 15               | } = b                 |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| 2                    | 9318          | 20               |                       |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| 3                    | 39810         | 15               |                       |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| (neuer Monat)        |               |                  |                       |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| Zu verrechnen        |               | 357 <sup>5</sup> | = a + b               |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| Vormonat             |               | 45               | = b des Vormonats     |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |
| Monats-Eingang       |               | 352 <sup>5</sup> | = a + b des Vormonats |   |               |   |               |   |                              |               |   |                    |







## Formular Nr. 7.

|                                            |                                                       |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Material-Eingangsschein Nr. .... vom ..... |                                                       |
| Gegenstand: .....                          | Abnehmer: .....                                       |
| Lieferant: .....                           | Angefahren <u>Fuhre</u> Nr. ....<br>per <u>Waggon</u> |
| Gewicht: .....                             |                                                       |

## Quittung Nr. ....

über den Empfang der auf dem Material-Eingangsschein gleicher Nummer verzeichneten Gegenstände.

Unterschrift des Empfängers: .....

der Magazinverwalter. Der Empfänger hat die angeheftete Quittung auszufüllen, abzutrennen und dem Magazinverwalter einzusenden. Dieser heftet die Quittung dem zweiten Exemplar des Gewichtszettels, das er erhalten hat, an und stellt die Gewichtszettel für jede Verbrauchsstelle zusammen. Er sieht hierbei, ob die Ware richtig abgeliefert worden ist und am Monatsschluß, ob der Wiegemeister jede Verbrauchsstelle richtig belastet hat. Natürlich ist auch der Vorsteher der Verbrauchsstelle in der Lage, durch Zusammenstellung der Gewichtszettel prüfen zu können, ob die Monatslastschrift des Wiegemeisters für seine Abteilung stimmt.

Damit wäre, soweit die Materialverwaltung in Betracht kommt, Zweck und Ziel der Hüttenwagen-Buchführung erreicht, denn der Wiegemeister ist in der Lage:

1. jederzeit das festgestellte Gewicht jeder Sendung nachzuweisen;
2. jederzeit anzugeben, was an jedem Tage und bis zu jedem Tage von jedem Lieferanten und jeder Ware geliefert worden ist;
3. sofort nach Monatsschluß dem Einkaufsbüro durch Sonderaufstellung anzugeben, was in dem abgelaufenen Monat von dem Lieferanten abgeschickt und zu verrechnen ist;
4. sofort am 1. jeden Monats der Buchführung und den einzelnen Betriebsabteilungen anzugeben, was in dem abgelaufenen Monat von den Lieferanten eingegangen und den Verbrauchsstellen zugewiesen worden, desgleichen was zu dem gleichen Zwecke den Lagern entnommen worden ist;
5. jederzeit anzugeben, welchen Bestand jedes Lager aufweist und was ihm an jedem und bis zu jedem Tag entnommen und zugeteilt worden ist;
6. jederzeit anzugeben, wann jeder Bahnwagen eingegangen, wie lange er im Werk verblieben und wann und ob leer oder beladen er das Werk verlassen hat.

Die denkbar leichteste und rasche Orientierung über diese Punkte ließe die Einrichtung der Buchführung schon lohnend erscheinen. Die Art der Anordnung der Buchungen ermöglicht aber die Verwendung des dabei gewonnenen Zahlenmaterials zu sonstigen Zwecken, besonders solcher statistischer Art. So ist ohne jede Mehrarbeit aus den Büchern zu ersehen:

7. wieviele Waggonen und wieviele Fuhren monatlich oder arbeitstäglich eingehen;
8. welche Gewichtsmenge in Tonnen monatlich

oder arbeitstäglich eingeht und wie sich diese Menge auf Waggonen und auf Fuhren verteilt und dergleichen mehr.

Das vorstehend geschilderte Verfahren dient, wie bereits angegeben, dem Materialverwaltungsdienst. Nebenher soll die Gleiswage auch zur Kontrolle der versandten eigenen Werksprodukte dienen. Zu diesem Zweck sind die ermittelten Gewichte nach Brutto, Tara und Netto in einem Heft einzutragen und täglich den Versandabteilungen und den Expedienten bekannt zu geben. Da es sich hierbei nicht um ein verwickeltes Verfahren handelt, dürfte sich eine nähere Darlegung darüber erübrigen.

### Das Reklamearchiv des Betriebswissenschaftlichen Instituts in Mannheim.

Von Rudolf Seyffert, Mannheim.

Allgemein sammelt man Reklamemittel unter dem Gesichtspunkte der Auswahl.

Ein Teil der Sammler beschränkt sich dabei auf ein bestimmtes Reklamemittel. Der eine sammelt Plakate, der andere Modekarikaturen aus Warenhausanzeigen, der dritte Zigarettenpackungen, ein vierter Zahlsteller oder Aschenbecher.

Der andere Teil der Sammler beschränkt sich nicht auf das Sammeln eines bestimmten Reklamemittels. Er sammelt vielmehr ausgewählte Stücke aus dem gesamten Reklamegebiete. Für die Auswahl sind die verschiedensten Gesichtspunkte maßgebend. Da ist zum Beispiel ein Geschäftsmann, der alles aufhebt, was ihm gelegentlich Anregungen bieten könnte. Ein anderer Sammler hat seine besondere Freude an einer möglichst vollständigen Kollektion der Reklamegeschmacklosigkeiten, während vor den Augen eines dritten nur solche Reklamemittel Gnade finden, die sich mit dem Werkbundgedanken vereinbaren lassen. Ein vierter endlich sammelt alles Reklamematerial, das ein bestimmter Künstler entworfen hat.

Alle diese Sammlungen, sei es nun, daß sie sich auf ein bestimmtes Reklamemittel beschränken, oder sei es, daß sie nach bestimmten Gesichtspunkten ausgewählte Objekte aus dem gesamten Reklamegebiete enthalten, sind geeignet, über ihr Spezialgebiet einen guten Überblick zu geben, wenn die Grundsätze der Auswahl bekannt und wirklich auch durchgeführt sind. Es ist jedoch unmöglich, sich aus solchen Sammlungen eine Vorstellung von der tatsächlichen Beschaffenheit der zurzeit in Benutzung befindlichen Reklamemittel zu machen.



Beschränken sich diese Sammlungen auf das Zusammentragen möglichst vieler Objekte, die alle die gleiche Reklameaufgabe erfüllen (so Plakatsammlungen, Sammlungen von Kekspackungen), so vermögen sie naturgemäß nur die Beschaffenheit eben dieses einen Reklamemittels zu veranschaulichen. Auch dies meist nur unvollkommen, da der Sammler in der Regel nicht alle erreichbaren Stücke sammelt, sondern nur solche, die ihm aufhebenswert erscheinen.

Aber auch die Sammlungen, die sich auf das gesamte Gebiet der Reklame erstrecken, vermögen nicht ein fehlerloses Bild von dem Zustande des Reklamemittelwesens zu geben. Denn auch bei ihnen ging der Sammler kritisch vor und sonderte die nicht in den Rahmen seiner Sammlung gehörigen und ferner meistens auch noch ihm wertlos, unbedeutend oder nichts neues sagende Stücke aus. So fehlt in derartigen Sammlungen vor allem die breite Mittelmäßigkeit, während die wenigen durch ihre hervorragend durchgearbeitete und künstlerisch veredelte Reklame bekannten Firmen ziemlich lückenlos vertreten sind. Es ist leicht, sich vorzustellen, zu was für einem unverdient guten Urteil über den Stand der Reklamemittel von anno 15 ein späterer Betrachter solcher Sammlungen kommen muß.

Die bisherige Art des Reklamesammelns ist also nicht geeignet, eine richtige Vorstellung des heutigen Standes des Reklamewesens zu geben.

Es ist jedoch wünschenswert, die flüchtigen Erscheinungen der Reklame festzuhalten. Einmal verhilft uns eine solche Sammlung dazu, die Reklame besser kennen und anwenden zu lernen und weiter bildet sie für spätere Generationen einen wertvollen Beitrag zur Wirtschafts- und Kulturgeschichte unserer Zeit. Die berufenen Veranstalter derartigen Sammlungen sind unsere wirtschaftlichen Fachhochschulen, die Handels-Hochschulen. An diesen wieder obliegt die Behandlung der Reklame, die einen Teil der Verkaufsorganisation darstellt, den Institutionen, die sich die Untersuchung betriebswissenschaftlicher Fragen zur Aufgabe gemacht haben.

Es ist daher dem Betriebswissenschaftlichen Institut (für Forschungen auf dem Gebiete des Betriebswesens) an der Handels-Hochschule Mannheim als besondere Abteilung ein Reklamearchiv eingegliedert<sup>1)</sup>. Der erste Leitsatz des Archivs fixiert dessen Aufgabe:

Das Reklamearchiv hat die Aufgabe, durch Sammlungen eine genaue Vorstellung des gesamten heutigen Reklamewesens zu vermitteln.

In Durchführung dieser Aufgabe ist es einmal erforderlich, ohne irgendwelche Aussonderungen alle im Gebrauche befindlichen Reklamemittel systematisch zu sammeln. Systematisch, da es sonst leicht vorkommen kann, daß in einer solchen Sammlung die Mittel der Markenartikelfabrikanten fast lücken-

los, die der Kleinhandelstreibenden überhaupt nicht vertreten sind. Es war daher als zweiter Leitsatz aufzustellen:

Das Reklamearchiv sammelt unter Berücksichtigung sämtlicher Kreise, die Reklame treiben, die Reklamemittel.

Diese Sammlung aller im Gebrauch befindlichen Reklamemittel reicht aber nicht aus, um ein genaues Bild unseres neuzeitlichen Reklamewesens zu geben.

Die Reklamemittel sind nur ein Teil, wenn auch der wesentlichste, dieses Gebietes. Ihre Sammlung muß ergänzt werden, durch eine große Reihe von Nebensammlungen, die zur Veranschaulichung der Reklamebuchhaltung, der Erfolgskontrolle, der Hilfsmittel der Reklameabteilung (Adressiermaschinen, Vervielfältigungsmaschinen), des Annoncenexpeditionswesens, des Zeitungswesens, der Drucktechnik, der Interessenvertretungen der Reklame, einschlägiger wirtschaftlicher und psychologischer Gebiete zu dienen haben.

Der dritte Leitsatz des Reklamearchivs drückt das aus:

Das Reklamearchiv legt neben der Reklamemittelsammlung nach Bedarf Spezialsammlungen an, die sich auf die Reklameorganisation, die Reklamepsychologie und die allgemeine wirtschaftliche Bedeutung der Reklame erstrecken.

Wir haben also als Kern des Reklamearchivs die Reklamemittelsammlung; neben ihr die Spezialsammlungen, die zum größten Teil Aufgaben gewidmet sind, die die Mittelsammlung nicht erfüllt. Teilweise dienen auch die Spezialsammlungen dazu, sich Aufgaben in einer größeren Ausführlichkeit oder unter einer besseren Zusammenfassung der Materialien, als wie dies im Rahmen der Reklamemittelsammlung möglich wäre, zuzuwenden.

Zuerst die Reklamemittelsammlung. Sie besteht aus zwei Parallelsammlungen, von denen die eine, nach den Firmen der Benutzer geordnet, den wissenschaftlichen Arbeiten der Archivleitung dient und gleichzeitig das Material zu kleinen Ausstellungen in den Institutsräumen liefert. Ihr Wert liegt zum großen Teil in Vergleichsmöglichkeiten, die sie nach einer Reihe Jahre bieten wird. Diese Sammlung ist dritten nur soweit zugänglich, als sie ausgestellt wird.

Die andere Reklamemittelsammlung ist nach Mitteln geordnet. Die Sammlungsobjekte werden von reklametreibenden Firmen<sup>1)</sup> dem Archiv geschenkwise überlassen. Außerdem werden zur Anlage und laufenden Vervollständigung der Inseraten-

<sup>1)</sup> Das Institut wird von Prof. Dr. H. Nicklisch, dem derzeitigen Rektor der Hochschule, geleitet. Der Abteilung „Reklamearchiv“ steht der Verfasser dieses Artikels, der als Assistent des Institutes tätig ist, vor.

<sup>1)</sup> Das sehr weit gehende Entgegenkommen der Reklamepraxis gehört mit zu den erfreulichsten Erfahrungen, die das Archiv machen konnte. Obwohl namentlich die großen reklametreibenden Firmen von den verschiedensten Seiten zu den verschiedensten Zwecken um Reklamematerial angegangen werden und daher — mit Recht — mit der Abgabe der oft beträchtliche Werte darstellenden Materialien sehr zurückhaltend sind, wurde unseren Wünschen — wie aus vielen Begleitschreiben hervorging, in richtiger Erkenntnis unserer Ziele — fast allgemein weitgehend entsprochen.



sammlung eine größere Anzahl Tageszeitungen und alle erreichbaren Fachzeitschriften durchgesehen. Soweit sich die Mittel nicht im Originale beschaffen lassen, werden dafür Zeichnungen, Photographien oder Lichtbilder aufbewahrt.

Die Ordnung der Reklamemittel erfolgt in Sammlungsschränken, Kästen und Mappen (Einheitsformate; wenn möglich sind die Objekte auf schwarzen Karton, ebenfalls im Institutsformate, aufgezogen) derart, daß Gruppen gleichartiger Mittel gebildet werden.

Die Systematik der Reklamemittel bereitet große Schwierigkeiten. Schon Mataja sagt in seiner „Reklame“ (Leipzig 1910) S. 45/46, „daß es nicht möglich ist, eine zuverlässig erschöpfende Übersicht der Reklamemittel zu bieten, da diese gar nicht einen strengen abgeschlossenen, durch scharfe Grenzen umschriebenen Kreis bilden“. Ich habe in meiner „Reklame des Kaufmanns“ (Gloeckners Handelsbücherei, Bd. 33/34, Leipzig 1914) den Versuch gemacht, die Reklamemittel nach den Personen, an die sie sich wenden, in drei große Gruppen einzuteilen. Die Mittel, die sich an eine im voraus bestimmte Person wenden, sind als die der Individualreklame, die sich an bestimmte Personenkreise wendenden als die der Klassenreklame und die sich wahllos an jede mit ihnen zufällig in Berührung kommende Person wendenden als die der Allgemeinreklame bezeichnet. Diese Einteilung ist der erste Versuch, der bisher gemacht wurde, die Reklamemittel unter einem einheitlichen Gesichtspunkte zu gruppieren. Ihm haften naturgemäß noch eine Reihe Mängel an, die sich bei der Sammlungspraxis besonders bemerkbar machen. Wenn trotzdem die Mittelsammlung des Archivs nach dem von mir in dem oben genannten Buche auf Seite 53 gegebenen Schema gegliedert wird, so liegt der Grund einfach im Fehlen eines brauchbareren Systems. Außerdem ist zu hoffen, daß sich allmählich die vorhandenen Unebenheiten abfeilen oder sich etwaige systematische Fehler zeigen und damit abstellen lassen.

Bei einer Sammlung ist eine viel weitergehende Gliederung als wie bei einer literarischen Veröffentlichung erforderlich. So ist daher auch die Mittelsammlung viel weiter untergliedert als wie das oben genannte Schema. Es enthält z. B. die Gruppe Klassenreklame 3 Untergruppen erster Ordnung; 2 zweiter; 4 dritter und 18 Untergruppen vierter Ordnung. Auch diese letzten 18 Gruppen sind noch reine Ordnungsgruppen, sie fassen wieder die einzelnen Sammelmappen, die Untergruppen fünfter Ordnung, zu einem gemeinsamen Begriff zusammen. Die Zahl der zu einer Gruppe vierter Ordnung gehörigen Sammelmappen ist sehr verschieden.

Diese Sammlung, geordnet nach Reklamemitteln, ist die zentrale Sammlung des Archivs. Sie steht allen zur Verfügung, die zur Arbeit am Betriebswissenschaftlichen Institut zugelassen sind.

Die Spezialsammlungen werden nach Bedarf angelegt; die zurzeit in Arbeit befindlichen enthalten Materialien zur Kenntnis des Druckwesens, der

Reklamekünstler, der Unternehmungen zur Unterstützung der Reklameorganisation, des Reklamebuchhaltungswesens, der Reklameinteressenvertretungen usw. Eine zurzeit besonders geförderte Spezialsammlung wird Materialien zum Thema „Die Reklame in Kriegszeiten“ vereinigen.

Neben den Sammlungen veranstaltet das Archiv Enqueten zur Klärung bestimmter Fragen, erteilt Auskünfte an Interessenten usw.

Damit ist schon die Verarbeitung und Nutzenanwendung der Materialien des Reklamearchivs berührt.

In der Tatsache der Angliederung an ein akademisches Forschungsinstitut und in dem Umstande, daß dieses Institut eng mit dem Betriebswissenschaftlichen Seminar an der Handels-Hochschule Mannheim (Leiter Prof. Dr. Nicklisch) verknüpft ist, ist das Programm der Nutzenanwendung der Archivbestände gegeben. Sie dienen Forschungs- und Unterrichtszwecken. Ein drittes ergibt sich aus der engen Verbindung mit der Reklamepraxis: Neben den Forschungs- und Unterrichtszwecken werden die Interessen der Praxis wahrgenommen.

Die Forschungs- und Lehrtätigkeit fördert schon an sich indirekt die Reklamepraxis; daneben sind im Interesse praktisch Arbeitender Spezialsammlungen eingerichtet worden, so die Sammlung der Musterhefte der Schriftgießereien, so für die Mannheimer Kaufmannschaft die Sammlung der Drucksergebnisse Mannheimer Druckereien. Der Praxis dient das Archiv außerdem durch Auskünfte und Ratschläge, ebenso ist es bereit, Gutachten abzugeben.

Die unterrichtlichen Arbeiten beschränken sich zurzeit auf die Anleitung zur Anfertigung wissenschaftlicher Arbeiten aus dem Reklamegebiete und auf gelegentliche kleine Ausstellungen in den Institutsräumen. Die Reichhaltigkeit des Archivs läßt jedoch im Bedarfsfalle jederzeit bedeutende Erweiterungen, die bei der Errichtung des Archivs schon in Betracht gezogen wurden, zu. Im Augenblick genügt das bestehende.

Viel umfangreicher ist die Forschungstätigkeit des Reklamearchivs. Das gesamte Gebiet des Reklamewesens ist der systematischen Forschung noch kaum erschlossen. Für diese den Grund vorzubereiten und das nötige Material zusammenzutragen, ist eine der hauptsächlichsten Aufgaben des Archivs. Ein guter Teil dieser Arbeit wird auf psychologischem Gebiete zu leisten sein.

Die Reklamepsychologie, einer der wichtigsten Teile der Wirtschaftspsychologie, ist unzweifelhaft dazu bestimmt, die wertvollste Hilfe der werdenden Reklamelehre zu werden. Die Experimentalpsychologie ermöglicht es, anstelle unklarer subjektiver Vorstellungen über Wirksamkeit, Erkennbarkeit, Suggestionskraft usw. klare zahlenmäßige Ergebnisse zu gewinnen.

Auch das Gebiet der Reklamepsychologie ist, von einigen wenigen, auf amerikanische Verhältnisse abgestimmten Arbeiten abgesehen, noch unerschlossen. Hier wird es zuerst nötig sein, rein akademisch, ohne eine bestimmte praktische Frage



lösen zu wollen, an die Probleme heranzugehen und erst nachdem die Ergebnisse der verschiedensten Versuche mit dem verschiedensten Versuchsmaterial über ein bestimmtes Problem vorliegen und eine klare Erkenntnis der wirklichen Sachlage möglich ist, wird man die Ergebnisse auf die Praxis übertragen können. Dies sei besonders betont, da man jetzt öfters Veröffentlichungen von Versuchsergebnissen begegnet, die an sich richtig sind, jedoch verfrüht in eine Form gekleidet werden, die als Gebrauchsformel für die Praxis auftritt. Auch Experimente mit von vornherein falscher Versuchsanordnung, von unkundiger Seite vorgenommen, werden gelegentlich veröffentlicht. Immerhin ein Zeichen dafür, daß weitere Kreise zur richtigen Erkenntnis der einzuschlagenden Wege gelangt sind.

So drängen sich noch mancherlei Fragen aus dem weiten Gebiete des Reklamewesens auf, die alle der Erledigung harren und die verschiedensten Bestrebungen sind im Gange, sie zu lösen. Diese Kräfte zusammenzufassen, sie planmäßig einzuteilen, weiterzuleiten und ihnen die geeignete Grundlage für eine erspriessliche Entwicklung zu geben, ist eine der vornehmsten Aufgaben des Betriebswissenschaftlichen Institutes. Diesen Zwecken dienen die Sammlungen des Reklamearchivs.

### Das „tägliche Geld“<sup>1)</sup>.

(Call Money.)

Von Jean Holz, Nänikon (Schweiz).

Unsere nachfolgenden Ausführungen haben den Zweck, eine Darstellung der Institution des „täglichen Geldes“ zu geben, und zwar beschränken sich unsere Untersuchungen in der Hauptsache auf folgende vier Plätze:

- A. Zürich,
- B. Berlin,
- C. London,
- D. New York.

#### A. Zürich.

Das tägliche Geld wurde hier durch die Zürcher Kantonalbank eingeführt. Es bedeutete dies ähnlich wie die Abrechnungsstelle (clearing) ein weiterer Schritt in der Richtung, daß es den Banken dadurch möglich wurde, mit weniger Bargeld auszukommen. Diese Behauptung bedarf einer weiteren Erklärung. Schon durch die Einführung des clearings mit der Kantonalbank als Zentralstelle konnten die Beträge, welche die Banken täglich zur Einlösung der auf sie gezogenen Wechsel, Schecks und Anweisungen bereit halten mußten, bedeutend reduziert werden, da jetzt in weitgehendem Maße eine Skontration der gegenseitigen Verbindlichkeiten unter den Banken möglich war. Immerhin blieb die notwendige Voraussetzung dieses Mechanismus ein genügend großes Guthaben bei der Abrechnungsstelle, um zu verhindern, daß eine Bank nicht in der Lage war, ihren

aus der Abrechnung sich ergebenden Saldo sofort zu decken. Diese verhältnismäßig hohen Guthaben, die die Banken bei der Kantonalbank unterhalten mußten, brachten natürlich keinen Zins. Hier konnte nun durch die täglichen Vorschüsse, durch die Praxis auch call money genannt, eine weitere Vereinfachung Platz greifen. Die Kantonalbank gewährte nämlich an erstklassige Banken zur Deckung ihrer sich aus der Abrechnung ergebenden Passivsaldi ohne Hinterlage, an die übrigen Banken und Handelshäuser gegen Sicherheit, wobei Titel natürlich nicht zum vollen Kurswert in Anrechnung gebracht wurden, Vorschüsse für einen Tag gegen eine mäßige Zinsenbelastung. Die Saldi der Abrechnung wurden 12 Uhr mittags fällig. Bisher standen der Bank zur Begleichung des Passivsaldos zwei Wege offen: 1. Angreifen ihrer Barreserve und 2. Rückdiskonto kurzfristiger Wechsel. Jetzt benützen die Banken dieses tägliche Geld, das immer nur auf die Dauer von 24 Stunden gewährt wird, also bis mittags 12 Uhr des folgenden Tages. Dann muß Rückzahlung oder Erneuerung Platz greifen, bei Bezug sowohl wie bei der Rückzahlung gilt der in Rechnung stehende Tag bis abends 5 Uhr. Die Erneuerung wird aber nur zweimal vorgenommen, so daß ein solches Darlehen nie mehr als 3 Tage dauert. Aber auch für solche Banken, die in der jeweiligen Abrechnung Kreditor der Abrechnungszentrale sind, resultiert aus diesem Modus ein Vorteil, indem die Kantonalbank in der Lage ist, bei zur Verfügungstellung des Saldos für diesen Zweck den vorschießenden Banken einen kleinen Zins zu gewähren; dieselben haben somit Gelegenheit, größere Aktivsaldi vorübergehend nutzbringend zu verwenden. Daß die Darlehen von der Zentrale nicht auf längere Zeit gegeben werden können, ist leicht begreiflich, denn dabei läge die Gefahr nahe, daß sich die Banken zu diesem niedrigen Zinsfuß billiges Geld verschaffen würden, die sie dann als Betriebskapital verwenden könnten, und damit in der Lage wären, der Kantonalbank mit ihrem eigenen Gelde in den laufenden Geschäften scharfe Konkurrenz zu machen, so z. B. im Diskont- und Lombardgeschäft. Die Institution des täglichen Geldes hat unter den Banken sehr bald großen Anklang gefunden, so daß sie solche Vorschüsse durch Übertragung bei der Kantonalbank gewähren, und zwar gelegentlich auch länger als auf 3 Tage. Das Resultat ist, daß eine nur kurze Zeit dauernde größere Inanspruchnahme der einzelnen Bank auch von den andern gegen eine billige Entschädigung mitgetragen wird, ohne daß sich die einzelne Bank in gleichem Maße wie früher für außerordentliche Fälle bereit zu halten braucht, und es kann infolgedessen die Totalsumme der Barreserven der Handelsbanken auf dem Platze vermindert werden<sup>1)</sup>. Es erhebt sich unwillkürlich die Frage, ob die Handelsbanken durch die Einrichtung des täglichen Geldes nicht dazu verleitet werden, ihre Reserven in all zu

<sup>1)</sup> Referat, gehalten im Sommer-Semester 1914 im handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich.

<sup>1)</sup> Vergl. die Ausführungen von Nüscheler, Ed.: Die Züricher Kantonalbank, Züricher Diss. S. 122 ff. Zürich 1906.



großem Maße zu reduzieren und daß dadurch in Zeiten der Anspannung die Ansprüche an die Kantonalbank seitens der unterstützten Handelsbanken sich nicht zu stark steigern würden. Nüscheler ist der Meinung, daß dies die Stellung der Kantonalbank nur erheblich stärke, indem sich die Handelsbanken auch in normalen Zeiten mehr auf die Kantonalbank stützen müßten, und dadurch derselben eher ermöglichen, die für die Durchführung einer zielbewußten Diskontopolitik nötige Herrschaft über den Geldmarkt zu erlangen und durch entsprechende Maßregeln den Bestand an Barmitteln des Platzes zu regeln.

Bei der Eröffnung der Nationalbank im Jahre 1907 und damit des Überganges der Zentralstelle für die Abrechnung an jenes Institut waren die Handelsbanken nunmehr allein auf ihre gegenseitige Unterstützung angewiesen. Denn durch das Nationalbankgesetz sind der Zentralnotenbank die Geschäfte vorgeschrieben, Vorschüsse ohne Deckung gibt es nicht, dagegen Lombarddarlehen, aber dann zum höhern Lombardsatz. Die Einrichtung des täglichen Geldes zu vorübergehender Deckung von Passivsaldo, herrührend aus dem Abrechnungsverkehr, besteht in Zürich nur noch unter den sechs größten Handelsbanken. Auch hier handelt es sich um ganz kurze Darlehensdauer, meistens um einen Tag (overnight loan); die Zinsen werden jeweils bei der Rückzahlung, d. i. bei der Überbringung des Schecks auf die Nationalbank, bar bezahlt. Die Höhe dieses Zinses wird von den genannten sechs Instituten für einen längeren Zeitraum festgesetzt. In der Regel wird er sich etwas unter dem Privatsatz halten, denn dadurch soll das Rückdiskontieren umgangen werden; theoretisch ist aber die Möglichkeit vorhanden, daß er in Zeiten der Anspannung bis zum Lombardsatz der Nationalbank steigt, welcher die obere Grenze darstellt. Es scheint vielleicht auf den ersten Blick unbegreiflich, daß der Satz den offiziellen Diskontsatz, welcher immer niedriger als der Lombardsatz ist, übersteigen kann. Ein Beispiel mag zur Illustration des Gesagten angeführt werden. Nehmen wir an, eine Bank müßte, um in der Lage zu sein, den größeren Passivsaldo aus dem Abrechnungsverkehr zu decken, Ende des Monats alle nationalbankfähigen Papiere bis zum 10. des folgenden Monats rückdiskontieren, es steht aber unmittelbare Erleichterung auf dem Geldmarkt bevor; in diesem Fall wird die Bank eben vorziehen, kurze Zeit tägliches Geld zu einem Satz zu borgen, der höher ist als der offizielle Diskontsatz, denn derselbe wird nur für diese wenigen Tage berechnet, während in unserem Beispiel der etwas niedrigere Banksatz teilweise für volle zehn Tage in Anrechnung gebracht werden müßte. Höher als der Lombardsatz der Nationalbank wird der Satz für das call-Geld nie gehen, denn sonst würden die geldbedürftigen Banken vorziehen, von der Nationalbank zu Lasten ihres Lombardkontos zu borgen. Ein solches Lombardkonto haben alle Banken, die für das tägliche Geld in Betracht kommen bei der Nationalbank; wir haben es hier

mit nichts anderem als mit einem durch Titel gedeckten Kontokorrent-Konto zu tun, da die Banken hinsichtlich ihrer Entnahmen wie auch Rückzahlungen an keine Fristen gebunden sind. Auch haben sie bei der Nationalbank genügend Titel im Depot, so daß sie nicht bei jeder neuen Belastung neue Titel verpfänden müssen. Diese Vorschüsse unter den sechs Handelsbanken auf dem Platze Zürich in der Form des täglichen Geldes werden immer ohne Hinterlagen gemacht. Es handelt sich meist um größere Beträge,  $\frac{1}{2}$ —1 Million Frs. In den weitaus häufigsten Fällen wird das Geld nur bis zur Abrechnung am nächsten Morgen gebraucht, obschon eine Prolongation möglich ist und auch vorkommt; das Darlehen „über Nacht“ (engl. overnight loan) spielt die größte Rolle. Ähnlich gestalten sich die Verhältnisse in Basel und Genf.

Dem gleichen Zweck wie in Zürich dient das tägliche Geld in Paris, nur werden dort die Abschlüsse nicht per Telephon, sondern durch eine Mittelperson, sog. courtiers, denen eine kleine Gebühr zu entrichten ist, vermittelt.

#### B. Berlin.

Von größerer Bedeutung als in Zürich ist die Institution des täglichen Geldes auf dem Platze Berlin, wo dieselbe in der Hauptsache mit der Börsengeschäftstechnik im Zusammenhang steht. Infolge des Verbots von Zeitgeschäften in zahlreichen Wertpapieren vollzieht sich nunmehr die Abwicklung eines großen Teils der Börsengeschäfte während des ganzen Monats durch jedesmalige Barzahlung. Diese ist den meisten am Wertpapiergeschäft beteiligten Börsenbesuchern nur mit Hilfe des täglichen Geldes möglich, und so ist das letztere seit dem Erlaß des Börsengesetzes stark in den Vordergrund gerückt<sup>1)</sup>. Tägliches Geld sind Lombarddarlehen an der Börse mit täglicher Kündigung; richtiger wäre also die Bezeichnung täglich kündbares Geld. Diese Darlehen sind gegenseitig auf jeden Tag bis 1 Uhr an der Börse kündbar; die Rückzahlung nebst Zinsen hat an dem darauffolgenden Börsentag bis 12 Uhr mittags zu erfolgen. Die Mindestdauer eines solchen Vorschusses ist demnach zwei Tage. Hat eine Kündigung nicht stattgefunden, so ist das Darlehen am Ultimolieferungstag fällig<sup>2)</sup>. Das tägliche Geld wird sehr viel von kapitalschwachen Börsenspekulanten benutzt, die wegen ihren stets wechselnden Engagements und geringer Kapitalkraft meistens als Borger, gelegentlich aber auch als Darleiher auftreten. Auch erstklassige Firmen kommen hier und da in den Fall, tägliches Geld aufzunehmen, womit sie verhindern können, daß sie kurzfristige Wechsel rückdiskontieren oder in Kontokorrent- oder Lombardrechnung höhere Zinsen bezahlen müssen. Die eigentlichen Geldgeber rekrutieren sich hingegen aus dem Kreise der Großbanken und

<sup>1)</sup> Prion, W.: Das deutsche Wechseldiskontgeschäft, Leipzig 1907, S. 81/2 ff.

<sup>2)</sup> Leitner, Fr.: Das Bankgeschäft und seine Technik, Frankfurt a. M. 1912, S. 656.



Bankiers, die auf diese Weise der Börse und damit nicht zum kleinen Teil auch der Spekulation bedeutende Summen dienstbar machen. Darlehen in der Form des täglichen Geldes kommen auch für Prolongationszwecke in Betracht. Der Prolongationsbedürftige kann nämlich, wenn Aussichten vorhanden sind, daß kurz nach Monatsende billiges Geld als tägliche Vorschüsse erhältlich ist, bei der Reportierung am Ultimo statt von dem etwas billigeren Ultimogeld für einen ganzen Monat Gebrauch zu machen, für wenige Tage den höheren Satz für tägliches Geld bezahlen, das dann für den größten Teil des Monats bedeutend niedriger ist. Diese Art, die Wertpapiere zu schieben, kann nur in Zeiten großer Geldflüssigkeit in Frage kommen. Sie hat sich an der Börse zu einer Unsitte herausgebildet, welche für den Geldnehmer mit dem Vorteil einer möglichen Zinsersparnis die Gefahr verbindet, bei plötzlicher Versteifung des Geldmarktes in Verlegenheit zu kommen<sup>1)</sup>. Auch für diejenigen, der sein Geld in Privatkonten anzulegen gedenkt, ist das tägliche Geld nicht ohne Bedeutung. Steht z. B. in nächster Zeit eine Diskonterhöhung in Aussicht, so wird es sich unter Umständen lohnen, die disponiblen Summen bis zu diesem Zeitpunkt in Vorschüssen als tägliches Geld zu verwenden, um dann in der Lage zu sein, den höheren Diskontsatz zu lukrieren. Schmalenbach (Zeitschr. f. handelsw. Forsch. III, S. 234) und Prion (Das deutsche Wechseldiskontgeschäft, S. 299) haben den Reichsbankdiskont, Privatkont, tägliches Geld und Ultimogeld graphisch dargestellt. Darnach können wir ersehen, daß sich die Kurve für den Satz für tägliches Geld meistens unter derjenigen des Privatkontsatzes bewegt. Vom 20. bis kurz vor Monatsende ist das tägliche Geld in der Regel am billigsten, was damit zusammenhängt, daß die Banken anfangen, für die bevorstehende Ultimoliquidation die Kassen zu füllen. Die vorläufig nicht brauchbaren Gelder werden bis Monatsende als tägliche Vorschüsse verliehen, was eben auf die Sätze drückt. Ende jedes Monats steigt dann der Satz rasch über den Privatsatz und an den Quartalsenden ist er sogar höher als der offizielle Diskontsatz und das Ultimogeld; er kann sogar den Lombardsatz der Reichsbank übersteigen. Nach diesen Terminen sinkt er dann rasch wieder unter den Privatkont. Wir sehen, daß dem Umstand, daß es sich bei Vorschüssen in der Form des täglichen Geldes um ein Lombarddarlehen handelt, das mehr Mühe verursacht als beispielsweise die Wechseldiskontierung, keine Rechnung getragen wird; entscheidend für die Höhe des Zinssatzes bleibt nebst Angebot und Nachfrage nach kurzfristigen Kapitalien die Dauer der Anlage, was uns auch erklärt, daß sich derselbe normalerweise unter dem Privatsatz bewegt, da es sich bei der Wechseldiskontierung in der Regel um längere Fristen handelt. Die Hauptursache für die stärkere Nachfrage nach täglichem

Geld Ende des Monats ist neben den mannigfachen Verbindlichkeiten, die an diesem Termin erfahrungsgemäß reguliert werden, die Ansprüche der Börse für die Ultimoliquidation. Wenn am Quartalsende im Gegensatz zu Zürich, wo das tägliche Geld im Lombardsatz der Nationalbank seine oberste Grenze hat, dasselbe in Berlin sogar teurer zu stehen kommt als ein Lombarddarlehen bei der Reichsbank, so hat das seinen Grund darin, daß die zentrale Notenbank, um den an sie immer größer werdenden Ansprüchen an solchen Terminen entgegenzuwirken, für Lombarddarlehen ein Zinsminimum in Anrechnung bringt. Der Darlehensnehmer wird sich zu überlegen haben, ob er billiger fährt, wenn er für ganz kurze Zeit den höheren Satz für tägliches Geld oder den von der Reichsbank verlangten Minimalzins bezahlt.

#### C. London.

Wenn in Berlin das tägliche Geld mit der Börsengeschäftstechnik zusammenhängt, so verdankt dasselbe hier seine große Bedeutung der besonderen Kreditorganisation. Neben der Bank von England, die als zentrale Notenbank ihre besonderen Funktionen hat, stehen an erster Stelle die Depositenbanken. Im Gegensatz zum Kontinent finden wir hier den Typus der reinen Depositenbank vorherrschend, und zwar in der Form der Aktiengesellschaft (joint stock company). Eine genauere Kenntnis dieser Hauptkomponente des Londoner Geldmarktes ist für die Behandlung unseres Themas unerlässlich. Wir knüpfen unsere Betrachtungen an eine konzentrierte Bilanzaufstellung der sechs größten Londoner Joint Stock Banken, die uns der bekannte englische Finanzschriftsteller Hartley Withers in seinem Buche: *The meaning of money* (S. 59) gibt:

| Liabilities: Millions of £         |                                | Assets                                  | Millions of £                  |
|------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------|
| Capital paid up                    | 16                             | Cash in hand and at the Bank of England | 43                             |
| Reserve fund                       | 11                             | Loans at call and at short notice       | 27 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> |
| Current and deposit accounts       | 249                            | Bills discounted and advances           | 153                            |
| Acceptances on behalf of customers | 16 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> | Investments                             | 48                             |
| Profit and Loss account            | 1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>  | Liability of customers on acceptances   | 16 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> |
|                                    |                                | Premises                                | 6                              |
|                                    | <u>294</u>                     |                                         | <u>294</u>                     |

Wenn wir zuerst die Passiven ins Auge fassen, so fällt uns das im Verhältnis zu den übrigen Mitteln sehr kleine Aktienkapital auf. Diese Bankkategorie wird dem, was schon Ricardo für eine Bank als das Typische hingestellt hat, jetzt noch in hohem Maße gerecht: „Die spezielle Funktion des Bankiers beginnt, sobald er das Geld anderer gebraucht“. (The distinctive function of the banker begins as soon as he uses the money of others.) So lange der Bankier mit seinem eigenen Geld arbeitet, ist er nur ein Kapitalist. (As long as he uses his own money he is only a capitalist)<sup>1)</sup>. Das Aktien-

<sup>1)</sup> Salings Börsenpapiere, I. Teil, S. 461.

<sup>1)</sup> Zitiert nach W. Bagehot: *Lombard Street*, London 1910, S. 21.



kapital ist in der Regel nicht voll einbezahlt und dient ähnlich wie bei unseren Versicherungsgesellschaften den Kunden als Garantiesumme, was auch dazu beiträgt, die verhältnismäßig hohen Dividenden (10—20%) auf der einbezahlten Summe zu ermöglichen. Als zweiter Hauptposten unter den eigenen Mitteln stehen die Reserven, die fast die Höhe des einbezahlten Aktienkapitals erreichen. Auch diese Post ist von großem Einfluß auf die Rendite der Bank, je größer dieselbe ist, desto größer sind die für die Bank unverzinslichen Mittel. Das Hauptpassivum stellen jedoch die fremden Mittel dar, die der Bank in weit überwiegendem Maße in der Form von Depositen zufließen. Der Umstand, daß diese Bankinstitute fast ausschließlich fremde Gelder als Depositen entgegennehmen, im Gegensatz zu unseren Banken, die auf andere Weise (Obligationen, Akzeptionen, Spareinlagen) bedeutende Summen für ihre Geschäftstätigkeit heranziehen, rechtfertigt wohl auch die Bezeichnung reine Depositenbank. Diese Depositen betragen etwa das neunfache des Aktienkapitals + Reserven, das Verhältnis der eigenen zu den fremden Mitteln stellt sich ebenfalls auf ca. 1:9. Die englischen Depositen zerfallen in zwei Hauptkategorien: a) current accounts oder drawing accounts; es sind dies zinslose Guthaben derjenigen Klienten der Bank, die ihre gesamte Kassenführung der Bank übertragen. Diese Summen können ohne Kündigung täglich am Schalter der Bank, oder was meist der Fall sein wird, per Scheck abgehoben werden. Zum Unterschied von anderen bankähnlichen Instituten nennt Hartley Withers (S. 108) diese großen Depositenbanken Scheck einlösende Banken, denn man kann wohl sagen, daß das spezielle Merkmal der englischen Banken, welches dieselben von anderen Institutionen, welche fast aber doch nicht ganz Banken darstellen, unterscheidet, die Tatsache ist, daß sie ihren Kunden das Recht geben, Schecks auf Grund von verfügbaren Summen zu ziehen, die teilweise aus Bareinzahlungen herrühren, häufiger aus Vorschüssen gegen Hinterlage von Wertpapieren oder Wechseldiskontierung und die auch bereit sind, diese Schecks bei Vorweisung an ihren Schaltern in Noten oder in bar einzulösen. (I have headed this chapter „Cheque-paying Banks“, manufacturing a very ugly phrase in the hope that it may be clear. For it may be said that the essential function of English banking, which differentiates it from other institutions which are very nearly but not quite banks, is this fact that it gives its customers the right to draw cheques against credits arising sometimes from the deposit of cash, more often from advances against security or the discounting of bills, and is prepared to meet these cheques on presentation by paying coin or notes across the counter.)

b) deposit accounts sind ähnlich unseren Depositen-Gelder, die kürzere oder längere Zeit der Bank zur Benutzung übergeben werden, sei es, daß für dieselben der Zeitpunkt für eine nutzbringende Anlage noch nicht gekommen ist, oder

sei es, daß der Besitzer nur kürzere Zeit über diese Kapitalien verfügen kann. Die Bank bezahlt dem Deponenten einen Zins, der sich gewöhnlich  $1\frac{1}{2}\%$  unter dem offiziellen Diskontsatz der Bank von England bewegt. Die Rückzahlung wird an eine Kündigungsfrist geknüpft. Kleine Summen werden jederzeit auf Verlangen rückbezahlt, Beträge von über £ 500.— unterliegen einer siebentägigen Kündigungsfrist, ganz große Summen einer vierzehntägigen. An dieser stipulierten Kündigungsfrist halten die Banken meist nicht fest; fordert ein Kunde sein Guthaben ohne Kündigung oder vor Ablauf derselben zurück, so erhält er es sofort ausbezahlt, weil die Banken fürchten, ihren Kredit zu schädigen, wenn sie auf der Einhaltung der Kündigungsfrist bestehen, — ein Umstand, der besonders bei vorkommenden „Runs“ von Bedeutung ist<sup>1)</sup>. Schon Bagehot hat in seinem klassischen Werk über Lombard Street mit aller Schärfe darauf hingewiesen, daß man nicht dadurch eine herannahende Panik im Keime erstickt, daß man sich hinter alle möglichen Kündigungsklauseln verschanzt, sondern im Gegenteil bedingungslos alle verlangten Summen prompt ausbezahlt. — Wir haben bereits das Witherische Buch zitiert, in welchem dieser Schriftsteller behauptet, daß die in die mehrere hundert Millionen Pfund Sterling sich belaufenden Depositen der Londoner Banken teilweise herrühren aus Bareinzahlungen, häufiger aus Vorschüssen gegen Hinterlage von Wertpapieren oder Wechseldiskontierung. Auf den ersten Blick scheint uns eine solche Annahme, daß der größere Teil der ausgewiesenen Depositen nicht durch wirklich eingezahlte Beträge entstanden sei, sehr problematisch. Wenn wir jedoch die besondere Verbuchungstechnik in Betracht ziehen, die es ermöglicht, bewilligte Kredite als Guthaben aufzuführen, so können wir auch den theoretischen Erwägungen Withers' (S. 63 ff.) besser folgen. Wird nämlich einer Person A von einer Bank B, sagen wir gegen Verpfändung von börsengängigen Wertpapieren, ein Vorschuß in einer bestimmten Höhe gewährt, so kreditiert die Bank ihren Klienten A auf einem besonderen Vorschußkonto, indem sie ihn gleichzeitig auf dem Konto Kontokorrent-Kredite belastet. Mit dieser Gutschrift und Belastung wird der Darlehensvertrag perfekt. Für die Bank ergibt sich vorläufig folgendes Bild: In unserer Bankbilanz sind unter den Passiven die Depositen (current and deposit accounts) um die Darlehenshöhe gewachsen, gleichfalls hat sich unter den Aktiven das Konto Portefeuille und Kontokorrent-Kredite um den selbigen Betrag erhöht. A wird nun je nach Bedarf seinem laufenden Konto (current account) vermittle Schecks zu Lasten seines Vorschußkontos Summen überweisen. Für die so erhobenen Beträge hat er den seinerzeit abgemachten Zins zu vergüten, während er je nach Vereinbarung auf seinem laufenden Konto auch bei zeitweiligen größeren Guthaben gar keinen oder dann nur einen ganz kleinen Zins erhält. Diese Verbuchungsart hat

<sup>1)</sup> Jaffé, Edgar: Das englische Bankwesen, Leipzig 1910, S. 187.



für den Bankkunden, der nicht unnützerweise den hohen Darlehenszins bezahlen will, das Unangenehme zur Folge, daß er zwei Konten überwachen muß. Hat er ein großes Guthaben in seiner gewöhnlichen Rechnung, wird er auf Vorschußkonto Summen übertragen, sind seine disponiblen Mittel knapp, so wird er seinem Kontokorrent-Konto (current account) durch Entnahmen vom Vorschußkonto Beträge zuführen. Es dürfen jedoch diese Übertragungen von einem auf das andere Konto nicht allzu häufig vorkommen, was zur Folge hat, daß man solche Überweisungen sehr oft unterläßt, und dann, wenn man das Darlehen nicht mehr braucht, die Rückzahlung auf einmal vornimmt. Jaffé (S. 193ff.) tritt Withers energisch entgegen, indem er durch Umfrage bei einer Anzahl Londoner Bankdirektoren konstatiert, daß bei den führenden Instituten die bewilligten Kredite von der veröffentlichten Depositensumme in Abzug gebracht werden; sie betragen durchschnittlich 10% der Gesamtsumme. Eine Garantie dafür, daß dies ziemlich allgemein geschieht, liegt darin, daß das „Institute of Chartered Accountants“ vorschreibt, daß solche Abzüge in den Ausweisen aller Banken, die Mitglieder des Instituts als Revisoren beschäftigen, vorgenommen werden müssen. Wenn dann die Gesamtsumme der ausgewiesenen Depositen noch in der Weise korrigiert wird, dem Umstand Rechnung tragend, daß die Provinzialbanken, die schottischen und irischen Banken einen Teil ihrer Reserven bei den Londoner Clearing-Banken deponieren und somit zweimal als Depositen erscheinen würden, hierfür ein entsprechender Abzug gemacht wird, so kann man diese Depositensumme als den wirklichen Guthaben der Kunden entsprechend betrachten.

Nachdem wir nun die eigenen sowie die fremden Mittel einer kurzen Betrachtung unterzogen haben, können wir die Verwendung derselben untersuchen. Wir haben gesehen, daß die Londoner Depositenbank in weit überwiegendem Maße mit fremden Mitteln arbeitet und daß ihr dieselben hauptsächlich in der Form von Depositen zufließen, die an keine oder dann doch nur ganz kurze Kündigungsfrist gebunden sind. In gewöhnlichen Zeiten werden die neu eingehenden Depositen meist die Rückzüge übertreffen, oder wenigstens bilanzieren. In Krisenzeiten dagegen muß die Bankleitung mit dem Umstand rechnen, daß ganz bedeutende Summen binnen wenigen Tagen zurückgezogen werden. Es muß also bei der Verwendung der fremden Gelder in hohem Maße auf die Liquidität Rücksicht genommen werden. Auch unseren Banken wird immer und immer wieder ans Herz gelegt, keinen wesentlich anderen Kredit zu gewähren, als denjenigen, den sie selbst von ihren Gläubigern in Anspruch nehmen. Bei der äußerst feinen Kreditorganisation des Londoner Geldmarktes muß an dieser Forderung noch in weit größerem Umfang festgehalten werden. Die reine Depositenbank wird daher vor allem das Hauptgewicht auf das reguläre Bankgeschäft zu legen haben. Als solches kommt hauptsächlich in Frage: das Dis-

kontgeschäft, Vorschüsse in laufender Rechnung gegen Real- oder Personalkaution, ferner andere kurzfristige Darlehen usw. Nicht hierher gehört vor allem das Gründungs- und Finanzierungsgeschäft, das bei unseren kontinentalen Handelsbanken immer größere Dimensionen annimmt. Dasselbe besteht vor allem in der Gründung und Finanzierung industrieller Unternehmungen und fremder Staaten in der Hoffnung, daß bei dieser Kapitalhingabe sich weitere Geschäftsbeziehungen ergeben werden. Die von der Bank gegründete Gesellschaft wird in ihrem Zahlungs- und Kreditverkehr sich des Gründerinstituts bedienen. Sehr wichtig ist also die dauernde Geschäftsverbindung zwischen Gründung und Gründerinstitut. Solche Banken werden mit Rücksicht auf diese Tätigkeit auch Emissionsbanken genannt. Dieselben finanzieren die Industrie, und indem sie gleichzeitig im Ausland Geschäfte abschließen und von fremden Staaten Anleihen übernehmen, verschaffen sie ihrer heimischen Industrie Absatzmöglichkeit. Wird z. B. von einem südamerikanischen Staate ein Anlehen übernommen, damit dieser in die Lage versetzt werde, Eisenbahnen zu bauen oder sich die nötigen Rüstungen zu verschaffen, so hofft man, gewisse Erzeugnisse (in unserem Falle Eisenbahnschienen, Kanonen, Kriegsschiffe usw.) werden dann vom finanzierenden Land bezogen werden. (Kanonen von Krupp, Creuzot, Kriegsschiffe von England.) Daß solche Geschäfte nicht von einer reinen Depositenbank betrieben werden dürfen, liegt auf der Hand, denn dies bedeutet eine längere Festlegung des Kapitals. Auch hier unterscheidet sich das englische und amerikanische Bankwesen vom kontinentalen. Während unsere Handelsbanken, die infolge ihrer großen eigenen Kapitalien und der anderen Zusammensetzung ihrer fremden Mittel in der Lage sind, neben dem regulären Bankgeschäft auch das Emissionsgeschäft zu pflegen, kommt dasselbe für die reinen Depositenbanken gar nicht in Betracht. Dasselbe wird hier wie in Amerika den großen Privatbankhäusern (Merchant-Bankers) überlassen. (Rothschild, Morgan.) Solche Firmen wie die Rothschilds werden nicht zu den Banken gerechnet, da sie fast ausschließlich mit eigenem und mit Kommanditkapital arbeiten. Wir haben hier die Erklärung dafür, daß trotz des Verbots, es könne nie ein Bankier Direktor der Bank von England werden, es doch Angehörigen dieses Standes möglich war, diesen Posten innezuhaben. — Auch auf dem Kontinent suchen die Emissionsbanken ihre dauernden Beteiligungen wenn immer möglich wenigstens teilweise abzustoßen, um ihre Liquidität zu verbessern. Es geschieht dies durch Übergabe der Aktien an eine sog. finanzielle Trustgesellschaft, die infolge ihrer bedeutenden eigenen Kapitalien und der großen Summen langfristiger fremder Mittel noch viel besser in der Lage ist, ihre Gelder längere Zeit in bestimmten Unternehmungen festzulegen.

Wenn wir nun die einzelnen Aktivposten kurz betrachten, so zeigt sich uns, daß die Londoner Depositenbanken bestrebt sind, die ihnen anver-



trauten Gelder möglichst liquid anzulegen. In den beiden ersten Posten: Kassa und Guthaben bei der Bank von England (cash in hand and at the Bank of England) und Darlehen auf Abruf und mit kurzer Kündigungsfrist (loans at call and short notice) sind mit ca. 70 Millionen £ fast  $\frac{1}{4}$  der gesamten Aktiven ganz kurzfristig angelegt. Das Guthaben bei der Bank von England wird als Kassa betrachtet. Die zweite Post ist weniger durchsichtig, indem diese Darlehen an die Kreditvermittler (bill broker and stock broker) teilweise auf Abruf und teilweise mit einer kurzen Kündigungsfrist gegeben werden. Das weitaus größte Aktivum stellen das Portefeuille und die Kredite dar, leider sind sie in unserer Bilanz zusammengezogen. Die Bilanz der Union of London and Smiths Bank, Ltd. per 30. VI. 1903 zeigt Portefeuille ca.  $3\frac{1}{2}$  Millionen £, Kredite ca.  $12\frac{1}{2}$  Millionen £, diejenige der Lloyd's Bank, Ltd. pro 1911 Portefeuille ca. 9 Millionen £, Kredite ca.  $44\frac{1}{3}$  Millionen £. Die Kredite sind also 4—5 mal größer als die Dis-

konten. Die Wertschriften zerfallen bei der Lloyd's Bank, Ltd. ca. zur Hälfte in britische Staatspapiere und zur anderen Hälfte in andere Papiere, bei der Union of London and Smiths Bank, Ltd. betragen die Staatspapiere dagegen ca.  $\frac{2}{3}$ . Nur von untergeordneter Bedeutung sind die Akzeptionen, da dieselben in den Geschäftsbereich der Merchant-Bankers und der Foreign-Banks fallen. Der Grund für den Rückgang dieses früher sehr erheblichen Geschäftszweiges liegt in dem großen Mißbrauch, der seitens mancher Depositenbank mit der Kreditgewährung durch Akzept getrieben worden ist. Hierdurch ist das Akzeptgeschäft derart in Mißkredit geraten, daß keine Depositenbank es wagen darf, größere Verbindlichkeiten nach dieser Richtung hin einzugehen; die Depositenbanken akzeptieren deshalb heute nur dann, wenn vorher eine entsprechende Summe in Wertpapieren als Sicherheit hinterlegt worden ist<sup>1)</sup>. (Forts. folgt.)

<sup>1)</sup> Jaffé: a. a. O. S. 209.

### Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

#### Das Ende der Liquidation einer G. m. b. H.

buchmäßig dargestellt

von Rudolf Lorentz, Berlin-Schmargendorf.

Die G. m. b. H. in Liquidation hatte drei Gesellschafter, davon besaß

|                |     |            |       |
|----------------|-----|------------|-------|
| Gesellschafter | 1.  | M 15 000.— | = 30% |
| „              | 2.  | „ 17 500.— | = 35% |
| „              | 3.  | „ 17 500.— | = 35% |
|                | des | M 50 000.— |       |

betragenden Stammkapitals. Von diesem waren 50% = M 25 000.— eingezahlt. Die Liquidation wurde geleitet von

einem durch das Gericht bestellten Liquidator. Dieser strengte aus hier nicht interessierenden Gründen gegen den Gesellschafter 1. eine Regreßklage an, die in der der Gesellschafterversammlung vom 20. 8. 09 zwecks Verteilung der Liquidationsmasse vorgelegten Liquidations-Bilanz vom 20. 8. 09 pro memoria mit M 1.— als Aktivum eingesetzt wurde. Diese Liquidationsbilanz mit der Verlust- und Gewinn-Rechnung stellte sich wie unten folgt.

In Ausführung eines unter den Gesellschaftern abgeschlossenen Übereinkommens übernahm in der obigen Gesellschafterversammlung der Gesellschafter 1 vom Liquidator gegen Kasse die Außenstände und die Warenvorräte laut obiger Bilanz in Höhe von M 70 704.63. Außerdem zahlte derselbe Gesellschafter M 45 000.— an den Liquidator gegen Zurückziehung der Regreßklage. Und endlich hat er auch die Bezahlung der Lieferantenforderungen der G. m. b. H. in Liquidation mit M 18 453.07 übernommen.

#### Aktiva LIQUIDATIONS-BILANZ für den 20. 8. 1909. Passiva

|                                            |             |
|--------------------------------------------|-------------|
| 1. bares Geld                              | M 1 278.96  |
| 2. Rückständige Einlage der Gesellschafter | „ 25 000.—  |
| 3. Außenstände                             | „ 56 701.13 |
| 4. Bankguthaben                            | „ 41 987.54 |
| 5. Warenvorräte                            | „ 14 003.50 |
| 6. Regreßforderung                         | „ 1.—       |
| 7. Verlust                                 | „ 20 292.34 |

M 159 264.47

|                                                                                       |              |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 1. Schulden                                                                           |              |
| A. Lieferantenforderungen                                                             | M 18 453.07  |
| B. Gesellschafterforderungen                                                          |              |
| a) aus früherem nicht ausgeschüttetem Gewinn:                                         |              |
| Gesellschafter                                                                        |              |
| 1. M 20 000.—                                                                         |              |
| 2. „ 13 000.—                                                                         |              |
| 3. „ 17 500.—                                                                         | „ 50 500.—   |
| b) aus Waren:                                                                         |              |
| Gesellschafter                                                                        |              |
| 1. M 8 207.05                                                                         |              |
| 2. „ —.—                                                                              |              |
| 3. „ 6 398.97                                                                         | „ 14 606.02  |
|                                                                                       | M 83 559.09  |
| 2. Rücklage für dubiose Außenstände u. Liquidationskosten, Steuern, Prozeßgebühr usw. | „ 25 705.38  |
| 3. Stammkapital                                                                       | „ 50 000.—   |
|                                                                                       | M 159 264.47 |

#### Ausgaben VERLUST- UND GEWINNABRECHNUNG. Einnahmen

|                                         |             |
|-----------------------------------------|-------------|
| 1. Verlustvortrag                       | M 12 943.76 |
| 2. Nachträgl. gutgeschriebene Provision | „ 678.08    |
| 3. Unkosten inkl. Steuern               | „ 11 434.15 |
|                                         | M 25 055.99 |

|                  |             |
|------------------|-------------|
| 1. Warenverkäufe | M 4 763.65  |
| 2. Verlust       | „ 20 292.34 |
|                  | M 25 055.99 |



Die Liquidationsmasse bestand darnach aus folgenden Posten:

|                                                             |                     |
|-------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1. Bares Geld (Posten 1, 3, 5 und 6 der Liquidationsbilanz) | M 116 983.59        |
| 2. Bankguthaben                                             | „ 41 987.54         |
| 3. Rückständige Einlage der Gesellschafter                  | „ 25 000.—          |
|                                                             | <u>M 183 971.13</u> |

Hiervon gingen ab:

|                                                                                                    |                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1. Für rückständige Gehälter, Versicherungs- und Krankenkassenbeiträge                             | M 6 395.17          |
| 2. Ein Vorschuß an den Liquidator, für Gerichtskosten für Löschung der Firma und Unvorhergesehenes | „ 500.— „ 6 895.17  |
|                                                                                                    | <u>M 177 075.96</u> |

Hiervon gingen ab:

Die Forderungen der Gesellschafter aus nicht ausgeschüttetem Gewinn u. Warenlieferungen

|                   |                         |
|-------------------|-------------------------|
| Gesellschafter 1. | M 28 207.05             |
| „ 2.              | „ 13 000.—              |
| „ 3.              | „ 23 898.97 „ 65 106.02 |

Bleibt ein Reinvermögen von M 111 969.94

Hieran waren beteiligt

|                            |                          |
|----------------------------|--------------------------|
| Gesellschafter 1 mit 30% = | M 33 590.98              |
| „ 2 „ 35% =                | „ 39 189.48              |
| „ 3 „ 35% =                | „ 39 189.48 „ 111 969.94 |

Das vorhandene Vermögen von M 177 075.96 wurde darauf unter Verrechnung der rückständigen Gesellschaftereinlagen wie folgt verteilt:

|                                   |                         |
|-----------------------------------|-------------------------|
| Gesellsch. 1. a) Bilanz-Forderung | M 28 207.05             |
| b) Anteil a. d. Masse             | „ 33 590.98 M 61 798.03 |
| „ 2. a) Bilanz-Forderung          | M 13 000.—              |
| b) Anteil a. d. Masse             | „ 39 189.48 „ 52 189.48 |
| „ 3. a) Bilanz-Forderung          | M 23 898.97             |
| b) Anteil a. d. Masse             | „ 39 189.48 „ 63 088.45 |
|                                   | <u>M 177 075.96</u>     |

Die auf Grund dieser Liquidationsmassenverteilung vorzunehmenden Abschlußbuchungen lauteten:

#### 1. Kasse-Konto

an folgende

für Zahlung des Gesellschafters 1

|                    |                         |
|--------------------|-------------------------|
| an Debitoren-Konto | M 56 701.13             |
| „ Waren-Konto      | „ 14 003.50             |
| „ Regreß-Konto     | „ 45 000.— M 115 704.63 |

#### 2. Folgende

an Verlust- und Gewinn-Konto

per Kreditoren-Konto

Übernahme der Schulden durch Gesellschafter 1

|                  |                        |
|------------------|------------------------|
| Gesellschafter 1 | M 18 453.07            |
| „ Regreß-Konto   | „ 44 999.—             |
| Gewinn           | „ 44 999.— M 63 452.07 |

#### 3. Folgende

an Liquidations-Konto

für Übernahme des Reinvermögens (einschl. des Postens unter 4.)

|                       |                          |
|-----------------------|--------------------------|
| per Stammkapital-K.   | M 50 000.—               |
| „ Rücklage-Konto      | „ 25 705.38              |
| „ Verl.- u. Gewinn-K. | „ 43 159.73 M 118 865.11 |
| Saldo                 |                          |

#### 4. Per Liquidations-Konto

an Abrechnungs-Konto-Liquidator

für rückständige Gehälter u. Vorschuß M 6 895.17

#### 5. Per Liquidations-Konto

an folgende

Abrechnungs-K. Gesellsch. 1

30% Anteil M 33 590.98

Abr.-K. Gesellsch. 2

35% Anteil „ 39 189.48

Abr.-K. Gesellsch. 3

35% Anteil „ 39 189.48 M 111 969.94

#### 6. Per folgende

an Rückständige Einlage-Konto

für Einziehung der rückständ. Anteile

Abr.-K. Gesellsch. 1

30% von M 25 000.— M 7 500.—

Abr.-K. Gesellsch. 2

35% von M 25 000.— „ 8 750.—

Abr.-K. Gesellsch. 3

35% von M 25 000.— „ 8 750.— M 25 000.—

#### 7. Per Kreditoren-Konto

an folgende

Abr.-K. Gesellsch. 1

für rückständ. Gewinn

u. Warenforderung lt.

Liquidations-Bilanz M 28 207.05

Abr.-K. Gesellsch. 2

für nichtausgeschütteten

Gewinn lt. Liquid.-Bil.

„ 13 000.—

Abr.-K. Gesellsch. 3

für rückständ. Gewinn

u. Warenforderung lt.

Liquidations-Bilanz „ 23 898.97 M 65 106.02

#### 8. Per folgende

an Kasse-Konto u. Bank-Konto

für Auszahlung der Masse

per Abr.-K. Gesellsch. 1

Saldo M 54 298.03

„ Abr.-K. Gesellsch. 2

Saldo „ 43 439.48

„ Abr.-K. Gesellsch. 3

Saldo „ 54 338.45

„ Abr.-Kto. Liquidator

rückständige Gehälter

und Vorschuß „ 6 895.17 M 158 971.13

#### Ein praktisches Konto pro Diverse.

Man findet häufig, daß das Konto pro Diverse, besonders wenn es oft benutzt wird, trotz Zahlen oder Buchstaben so wenig übersichtlich ist, daß es erst eines längeren Studiums bedarf, um klar zu sehen. Das hiermit beschriebene Konto soll diesem Übelstand abhelfen.

Bei starker Inanspruchnahme errichten wir nicht ein Konto, sondern eines für jeden Buchstaben, wobei immerhin gewisse Buchstaben, z. B. O. P. Q., X. Y. Z. auf ein Konto kommen können.

Unser Schema A zeigt nur zwei Debet- und zwei Kredit-Kolonnen; die Eintragung der Posten erfolgt in die erste Debet- und in die erste Kredit-Kolonne.

Gleicht sich ein Posten aus, so werden die Beträge in der zweiten Debet- und in der zweiten Kredit-Kolonne ebenfalls ausgefüllt.

Eine nähere Bezeichnung, durch Zahlen oder Buchstaben, der ausgeglichenen Posten ist überflüssig.

Ende Juli zeigt das Konto H. das auf dem Schema A veranschaulichte Bild.

Es geht daraus sofort hervor, daß im Debet folgende Posten unausgeglichen sind:

|          |          |
|----------|----------|
| R. Hauff | M 20.80  |
| M. Heer  | „ 343.05 |
| V. Hulde | „ 10.80  |

Dagegen stehen im Kredit offen:

|             |         |
|-------------|---------|
| R. Hauff    | M 20.70 |
| M. Herrlich | „ 27.97 |
| N. Heider   | „ 150.— |
| M. Heer     | „ 200.— |







tungsbeschränkung nicht den Schaden miterfassen könne, der nicht Folge der mangelhaften Vertragserfüllung durch die Post, sondern durch Verzug der Post in der Erfüllung ihrer Ersatzpflicht entstanden sei; Niggel, Postrecht, RPG. § 12 Anmerkung 3. — Zum gleichen Ergebnis kommt man, wenn man von der rechtlichen Natur das zwischen dem Absender einer Postsendung und der Postverwaltung bestehenden Beförderungsvertrages ausgeht, der sich als Werkvertrag nach bürgerlichem Recht, §§ 631 ff., darstellt, auf den daher auch die allgemeinen Vorschriften der BGB. über Vertragserfüllung und Vertragshaftung angewendet werden müssen. Hiernach läßt sich nur bei dispositiven Vorschriften eine Beschränkung in der Haftung der Post (als Schuldnerin des Absenders aus dem Beförderungsvertrage) herbeiführen; z. B. nach § 276 BGB. kann die Haftung des Schuldners aus fahrlässiger Vertragsverletzung durch Parteiabrede eingeschränkt oder ganz ausgeschlossen werden. Eine solche vertragliche Abrede verbietet sich jedoch bei den absolut geltenden Normen des BGB. über den Schuldnerverzug; §§ 284 ff. Hier treten die rechtlichen Erscheinungen dieses Verzugs und seine Wirkungen auf jeden Fall ein, der Schuldner wird von ihnen ausnahmslos getroffen, ohne sich davon durch Vertragsabrede mit dem Vertragsgegner befreien zu können. Mithin können auch bei einem Post-Beförderungsvertrage und der daraus für die Postverwaltung erwachsenden Haftung die Rechtsfolgen des Verzugs statthaben, nach denen die Postverwaltung trotz sonstiger Ersatzbeschränkung gemäß §§ 284, 288 BGB. 4 v. H. Verzugszinsen zu zahlen hat.

2. Von erheblich größerer praktischer Bedeutung erscheint die Feststellung, in welchem Zeitpunkte und unter welchen Voraussetzungen die Postverwaltung in den Schuldnerverzug gerät und Verzugszinsen zahlen muß. Das RPG. enthält hierüber ebensowenig eine Bestimmung wie über den soeben behandelten Punkt. Die Lösung gibt sich an der Hand der §§ 284 ff. BGB. im Zusammenhalt mit den Verwaltungsgrundsätzen der Post bei der Erledigung von Ersatzansprüchen gelegentlich und anläßlich der Beförderung von Paketen und Briefen, die verloren gehen, beschädigt werden oder eine verzögerte Beförderung oder Bestellung erleiden.

Nach § 284 BGB. kommt ein Schuldner (die ersatzpflichtige Post), der auf eine nach dem Eintritt der Fälligkeit ergangene Mahnung des Gläubigers (des ersatzberechtigten Anstaltsbenützers oder seines Rechtsnachfolgers) nicht leistet, durch die Mahnung in Verzug. Es wäre nun verfehlt, den Tag der Anbringung der Reklamation wegen des Verlustes oder der Beschädigung einer (die Post zum Ersatze verpflichtenden) Sendung bei der zuständigen Postbehörde (§§ 13, 14 RPG.) als den Zeitpunkt zu betrachten, in dem die Postverwaltung in Verzug gerät und Verzugszinsen leisten muß. Die Reklamation des Absenders kann als verzugssetzende Mahnung nur dann erachtet werden, wenn sie nach dem Eintritt der Fälligkeit der Ersatzforderung erfolgt. Vorher hat sie keine solche Wirkung. — Die Fälligkeit einer Leistung hängt nach § 271 BGB. vor allem von der Bestimmung der Leistungszeit sei es durch gesetzliche Vorschrift oder durch rechtsgeschäftliche Festsetzung ab. Ermangelt es an solchen Anhaltspunkten, dann kann die Zeit der Leistung aus den Umständen des konkreten Falles, vor allem aus der Natur des Schuldverhältnisses und der Beschaffenheit der Leistung entnommen werden. — Schließlich muß auch § 285 BGB. herangezogen werden, nach dem ein Schuldner nicht in Verzug (trotz Gläubiger-mahnung!) gerät, solange die Leistung infolge eines Umstandes unterbleibt, den er nicht zu vertreten hat; denn der Schuldnerverzug hat stets zur Voraussetzung, daß das Unterbleiben der Leistung auf einen vom Schuldner zu vertretenden Umstand zurückzuführen ist.

Wendet man diese gesetzlichen Normen auf die Ersatzpflicht der Postverwaltung an, so ergibt sich, daß diese Pflicht erst eintritt, wenn feststeht, daß eine Sendung verloren gegangen oder während der Postbeförderung an ihrem Inhalte beschädigt wurde. Erste Bedingung für die Ersatzpflicht ist, daß die Entstehung eines Schadens festgestellt wird. Beweispflichtig ist der Absender oder sein ersatzfordernder Rechtsnachfolger. Doch ist von ihm nur der Nach-

weis zu führen, daß die betreffende beschädigte oder zu Verlust geratene Sendung postordnungsgemäß bei der Post aufgegeben wurde. Die weiteren Ermittlungen über die Beschädigung oder den Verlust liegen der Postverwaltung ob. Als „verloren“ gilt eine Sendung aber erst dann, wenn sie weder an den Adressaten oder an einen sonstigen Empfangsberechtigten ausgehändigt noch auch dem Absender zurückgegeben werden kann und eine angemessene Frist verstrichen ist, binnen welcher die Nachforschungen der Postverwaltung ohne Ergebnis geblieben sind. Der Postverwaltung muß es unbenommen bleiben — allerdings ungesäumt —, sachdienliche Erhebungen über einen Schadensfall zu pflegen, da hiervon abhängt, ob und in welcher Höhe Ersatz zu leisten ist. Der reklamierende Absender oder sein Rechtsnachfolger bringt vielfach seine Ersatzansprüche ohne die erforderlichen Grundlagen (Angaben und schriftlichen Belege), so daß es trotz der Beweispflicht des Absenders vielfach der Postverwaltung tatsächlich zur Last fällt, den Ersatzanspruch und dementsprechend ihre Leistungspflicht dem Grunde und der Höhe nach erst festzustellen. Eine namhafte Verzögerung ohne jedes Verschulden der Post kann hier bei Verlust von Sendungen eintreten, über deren Einlieferung die Post eine Bescheinigung ausstellt, die der Absender nicht mehr vorlegen kann; denn solchenfalls wird die Einlieferung (von deren Beweis der Ersatzanspruch abhängt!) von der Postverwaltung als nicht geschehen erachtet, es sei denn, daß sie aus den postamtlichen Buchungen ersichtlich ist oder in anderer Weise überzeugend nachgewiesen zu werden vermag; vgl. § 31 der Postordnung für das Deutsche Reich. Somit kann erst mit dem Abschlusse der im einzelnen Falle notwendigen Ermittlungen über die erforderlichen Grundlagen eines Ersatzanspruches die Ersatzpflicht der Postverwaltung eintreten. Erst von diesem Zeitpunkt an setzt eine Mahnung des Absenders die mit der Ersatzleistung säumige Postverwaltung in Verzug, dessen Rechtsfolge die Pflicht zur Zahlung von Verzugszinsen ist. Vorher würde diese Wirkung auch nicht durch Rechtshängigmachung des Ersatzbegehrens im Wege der Klage, vgl. § 291 BGB., erreicht.

Eine Sonderregelung sieht der internationale Postverkehr bei Paketen, Einschreib- und Wertsendungen vor. Hier soll nach den Vorschriften des Weltpostvertrags und seiner Nebenabkommen der Ersatzbetrag (in den vorgesehenen Ersatzfällen!) spätestens innerhalb eines Jahres, vom Tage der Nachfrage ab gerechnet, gezahlt werden. Sind zu dieser Zeit die Ermittlungen noch nicht abgeschlossen, so muß die Aufgabepostverwaltung einem begründeten Ersatzbegehren — bei Meidung von Verzug, event. Verzugszinsenzahlung gleichwohl entsprechen.

## Rundschau.

### Deutschland und England.

Von B. Romm, Berlin-Charlottenburg.

„Mögen die Minister Seiner Majestät nie jenen Grundsatz vergessen, den leitenden Grundsatz unserer ganzen Politik: das einzige, was England zu fürchten hat, ist eine maritim, kommerziell und kolonial sich entwickelnde Großmacht.“ So sprach einst, im Jahre 1762, ein berühmter Engländer, Lord Chatam, und fürwahr, seine Mahnung ist der leitende Grundsatz der englischen Politik geblieben bis auf den heutigen Tag. Aber auch Otto v. Bismarck hat den Nagel auf den Kopf getroffen, als er schon im Mai 1857 schrieb: „England kann uns keine Chancen maritimer Entwicklung in Handel oder Flotte gönnen und ist neidisch auf unsere Industrie.“ Die Zeit nun war gekommen, wo sich das meerbeherrschende Albion in seinem Lebensnerv bedroht fühlte; denn man sah in uns nicht nur den maritimen, sondern auch den gefährlichsten Geschäftskonkurrenten, und deshalb wollte man uns zerschmettern. Lediglich Neid, Scheelsucht und Furcht waren die Veranlassung des perfiden Albions, uns den Krieg zu erklären, und was da von Selbsterhaltungstrieb, Gleichgewicht (Balance of power) und belgischer Neutralität gesagt wurde, sind nur Redensarten, die dazu dienen sollten, dem Krämergeist der



Sir Edward Greyschen Politik ein Mäntelchen umzuhängen. In der Hauptsache war es jedoch unser rapide wachsender Handel, der die Engländer nicht ruhen ließ, und es ist interessant zu untersuchen, in welchem Maße diese Furcht berechtigt erscheint. Greifen wir zurück auf die Periode 1872—1911, so können wir konstatieren, daß der gesamte Außenhandel (Import und Export zusammen) in Deutschland von 5956,8 Mill. M auf 17811,8 Mill. M — 199 % — gewachsen ist, während der Englands von 11 290,0 Mill. M auf 21 042,9 Mill. M — 86 %. Diese Zahlen ändern sich indessen beträchtlich für die Jahre 1891—1911, in welchen für Deutschland eine Zunahme von 143,1 % und für England 65,9 % zu verzeichnen ist. Danach war England nicht imstande, den Vorteil, den es 1872 über Deutschland hatte, beizubehalten, und was den Außenhandel betrifft, so hat sich der Deutschlands dem Großbritannien erheblich genähert. Er bewertete sich im Jahre 1913 bei England auf 10 719 Mill. M und bei Deutschland auf 10 692 Mill. M — eine Differenz von nur 27 Mill. M. Der interessierte Leser wird aus dieser Statistik ersehen haben, daß der deutsche Export ein doppelt so schnelles Entwicklungstempo verfolgt als der englische, und wenn uns nicht gerade unsere national-ökonomischen Berechnungen allzusehr täuschen, so ist ohne jede Utopie der Schluß berechtigt, daß Deutschland in noch nicht einem Jahrzehnt die erste Stelle auf dem Weltmarkt einnehmen wird, ein Monopol, das England jahrhundertlang besessen hat.

*England u. seine Kolonien — Deutschlands beste Kunden.*

England und seine Kolonien sind in der Tat Deutschlands beste Kunden gewesen, aber auch umgekehrt. So ist in den beiden Parlamenten wiederholt auf den außerordentlich regen Handelsverkehr zwischen Deutschland und England hingewiesen worden, und hierüber wissen die Mitteilungen der Handelskammer zu Berlin interessante Einzelheiten zu bringen:

Danach ist die Einfuhr aus Großbritannien nach Deutschland seit 1903—1912 von 594 Mill. M auf 842 Mill. M gestiegen, und die deutsche Ausfuhr nach Großbritannien in der gleichen Zeit von 982,3 Mill. auf 1161,1 Mill. M angewachsen. Die Steigerung ist ziemlich regelmäßig in der Einfuhr sowie in der Ausfuhr.

Nur das Jahr 1908 weist einen bemerkenswerten Rückschlag auf, der aber in den späteren Jahren vollständig ausgeglichen worden ist. Eingeführt werden von Großbritannien nach Deutschland in der Hauptsache Steinkohlen, Baumwollgarn, Wollgarn, gesalzene Heringe, Wolle, Kleiderstoffe, Maschinen, Spinnstoffe und Waren daraus, Edelmetalle und Waren daraus, Erzeugnisse der Land- und Forstwirtschaft, chemische Erzeugnisse, Leder- und Kurzwaren, elektrische Erzeugnisse, Fahrzeuge und Feuerwaffen, Uhren, Spielzeuge, Papp-, Papierwaren aller Art, Glas, Kautschuk.

Der deutsche Handel mit England richtete sich bis 1907 hauptsächlich nach dem Mutterland, und es stand dieses Land an der Spitze aller Länder überhaupt, mit denen Deutschland Handel treibt.

In der Ausfuhr nimmt England, wie bisher, die erste Stelle ein. Es ist aber dabei zu beachten, daß aus Großbritannien weit mehr Waren bezogen werden, als die deutsche Einfuhrstatistik nachweist, weil ein großer Teil der in London und Liverpool gekauften Waren in überseeischen Ländern erzeugt oder hergestellt und daher für diese Länder angeschrieben wird.

Nimmt man zu dem Mutterland noch die Kolonien und betrachtet den Handel Deutschlands mit dem britischen Gesamtreich, so übersteigt die Einfuhr aus diesen britischen Ländern die Ausfuhr dahin nicht unerheblich. Es wurden im Jahre 1912 aus dem britischen Gesamtreich für 2000,5 Mill. M Waren nach Deutschland eingeführt, dagegen für 1510,6 Mill. M aus Deutschland nach Großbritannien und seinen Kolonien exportiert.

*Deutschlands Außenhandel mit den britischen Kolonien.*

Wie sich nun der Gesamthandel Deutschlands mit den englischen Kolonien in den letzten Jahren entwickelt hat, und wie er sich auf die einzelnen Besitzungen verteilt, ergibt nachstehende Tabelle:

|                          | 1908                   | 1909   | 1910   | 1911   | 1912   |
|--------------------------|------------------------|--------|--------|--------|--------|
|                          | Wert in Millionen Mark |        |        |        |        |
| Ägypten                  | 94,0                   | 127,9  | 127,8  | 141,8  | 149,7  |
| Britisch-Ostafrika       | 4,7                    | 6,8    | 9,8    | 8,9    | 10,4   |
| Britisch-Südafrika       | 75,8                   | 99,6   | 113,4  | 103,4  | 111,7  |
| Britisch-Westafrika      | 70,6                   | 99,1   | 123,5  | 120,4  | 133,8  |
| Britisch-Indien          | 406,3                  | 395,8  | 493,8  | 539,8  | 540,8  |
| Britisch-Malakka         | 26,1                   | 34,1   | 55,8   | 39,2   | 37,2   |
| Ceylon                   | 19,3                   | 22,2   | 38,6   | 40,7   | 44,3   |
| Kanada                   | 27,4                   | 33,2   | 47,2   | 66,9   | 112,4  |
| Übriges Brit.-Amerika    | 15,4                   | 15,6   | 15,7   | 18,6   | 17,9   |
| Australischer Bund       | 233,9                  | 291,5  | 331,2  | 327,9  | 364,3  |
| Neuseeland               | 7,5                    | 5,1    | 11,1   | 15,8   | 17,8   |
| Übriges Brit.-Australien | 3,5                    | 5,1    | 9,3    | 8,4    | 6,3    |
| Gesamthandel             | 984,5                  | 1136,0 | 1377,2 | 1431,8 | 1546,6 |

Diese Tabelle zeigt unstreitig, daß die britischen Kolonien für den deutschen Welthandel zu den wichtigsten Absatzgebieten gehören.

Der Gesamthandel Deutschlands, d. h. also Einfuhr und Ausfuhr zusammen, mit dem englischen Schutzgebietsbesitz beträgt zurzeit nicht weniger als 1½ Milliarden Mark, das bedeutet eine Steigerung um 57,1 % in fünf Jahren.

Vergleichsweise sei erwähnt, daß der Gesamthandel der deutschen Schutzgebiete nur 458 Mill. M beträgt. Es ist sogar nicht ohne Interesse, darauf hinzuweisen, daß der deutsche Handelsverkehr mit Indien allein sich noch höher stellt als der gesamte Warenumsatz unserer eigenen Schutzgebiete inkl. Kiautschou. Auch läßt sich mit Leichtigkeit berechnen, daß der Absatz deutscher Erzeugnisse nach den englischen Kolonien schneller gewachsen ist als der nach unseren eigenen Besitzungen.

Diese Entwicklung ist um so interessanter, als uns der Wettbewerb in den englischen Kolonien keineswegs leicht gemacht worden ist. Denn in den englischen Selbstverwaltungskolonien, also in Kanada, Australien, Neuseeland und Südafrika, genießen die deutschen Erzeugnisse nicht die volle Meistbegünstigung, da britische Waren dort nur den Vorzugszoll zu entrichten haben.

In Kanada unterliegen sogar deutsche Waren einem noch höheren Zollsatz als beispielsweise französische. Trotzdem ist in der Zeit von 1908—1912 der Export deutscher Waren nach Kanada von 20 Mill. M auf 24 Mill. M gestiegen. Allerdings ist hierbei zu berücksichtigen, daß in der Zwischenzeit die Zuschlagszölle, die Kanada früher auf deutsche Waren erhob, in Fortfall gekommen sind.

*Englische Kundgebungen über den deutschen Handel.*

War nicht schon der Gedanke allein schrecklich, daß einst die Zeit kommen sollte, wo man die hohe Zivilisation, der beide Länder ihren blühenden Handel und wachsenden Reichtum verdanken, durch einen mörderischen Krieg gewaltsam in Stücke schlagen wollte?

Noch bis vor kurzem neigte man zu der Ansicht, daß dieser Gedanke nur in den Köpfen einiger politischer Heißsporne, die eine kriegerische Auseinandersetzung zwischen Deutschland und England für unvermeidlich hielten, existierte. Aber es kam anders, und dennoch dürfen wir fest davon überzeugt sein, daß sowohl englische als auch deutsche Kaufleute niemals damit einverstanden waren, daß man ihre Interessen mit Waffengewalt entscheide. Diese Überzeugung wird genährt durch zahlreiche Kundgebungen aus beiden Lagern, die auf ein friedliches Zusammenarbeiten hinielen, und auf einige derselben möchte ich hier ganz besonders hinweisen:

Als der Chef des Hauses „Krupp“, Dr. Krupp von Bohlen-Halbach, kurz vor Ausbruch des Krieges die großen Stahlwerke der Firma Hadfields in Sheffield besuchte, hielt Sir Robert Hadfields eine sehr



bemerkenswerte Ansprache, in der er in bezug auf die deutsch-englischen Handelsbeziehungen folgendes erwähnte:

„Es wäre eine große Genugtuung für beide Länder, zu wissen, welche ausgezeichneten Beziehungen zwischen Deutschland und England beständen. Er hätte nie einsehen können, weshalb die beiden großen Nationen Feinde sein sollten. Sie wären nicht nur dazu bestimmt, Bekannte zu sein, sondern Freunde im besten Sinne des Wortes. Deutschland sei der beste Kunde Englands, und Handelsrivalität sei für alle gut.“

Über Deutschlands Handel und Gewerbe äußerte sich in einer Festrede, gehalten am 3. August 1911, der englische Lordkanzler Viscount Haldane wie folgt:

„Viele, sehr viele von uns sind der Ansicht, daß, je bedeutender Deutschlands Handel und Gewerbe ist, desto mehr auch unser Handel und Gewerbe zunehmen wird. Kooperation in der Entwicklung ist nach jeder Richtung von hoher Bedeutung.“

Nachhaltig wirkt auch noch immer das Schreiben der Handelskammer von Leicester, welches der Berliner Handelskammer im Jahre 1912 zugeht, und folgender Wortlaut hat:

„Der Präsident und die Mitglieder der Handelskammer zu Leicester haben in ihrer ersten Versammlung im Jahre 1912 beschlossen, den Mitgliedern der Berliner Handelskammer und durch diese allen Deutschen ihre hohe Wertschätzung der Größe und des wachsenden Gedeihens der deutschen Nation auszusprechen. Sie wünschen gleichzeitig ihrer Überzeugung Ausdruck zu geben, daß das kaufmännische Gedeihen Englands mit daran beteiligt ist und in großem Maße von dem Fortschritt und der Ausdehnung des deutschen Kaiserreiches abhängt. Sie wünschen ferner auszusprechen, daß sie sich von jeder politischen Aktion oder irgendeiner in der Presse gemachten Kundgebung, die darauf hinzielt, die freundschaftlichen Beziehungen zwischen England und Deutschland zu gefährden, getrennt wissen wollen.“

In einer Kundgebung der Berliner Handelskammer dagegen heißt es:

„Mit den deutsch-englischen Beziehungen hat sich eine erhebliche Anzahl von englischen Handelskammern bei ihrer ersten Zusammenkunft im neuen Jahre beschäftigt. Zahlreiche Kundgebungen sind der Berliner Handelskammer von ihren englischen Schwesterorganisationen zugegangen, in denen diese ihre freundschaftlichen Wünsche für eine Annäherung zwischen England und Deutschland zum Ausdruck bringen. Immer wieder wird betont, welche Wertschätzung die deutsche Nation in England genießt, welche Bewunderung die raschen Fortschritte des deutschen Wirtschaftslebens bei den englischen Kaufleuten finden, und wie sehr man sich bewußt ist, daß eine Weiterentwicklung von Deutschlands Handel und Industrie auch der englischen Volkswirtschaft zugute kommt.“

Angesehene wissenschaftliche und wirtschaftliche Verbände haben sich in ähnlicher Weise geäußert. Die Herzlichkeit der Kundgebungen, ihre große Anzahl, wie ihre Abfassung von seiten bedeutender Körperschaften in den verschiedensten Teilen des Großbritanniens gaben ihnen eine Bedeutung, die über die vielfachen Freundschaftsbeteuerungen der letzten Zeit diesseits und jenseits des Kanals hinausgingen.

Nach alledem ist die Überzeugung nicht zurückzuweisen, daß es sich dort um eine machtvolle Bewegung handelte und daß die kommerziellen Kreise ehrlich wünschten, den Frieden erhalten zu sehen.

War is business, das hat verführerischen Klang. Die Krämer-Clique Grey und Genossen hat aber dabei ganz vergessen, was es aufs Spiel setzt. Wehe, wenn es unterliegt, „an dem Tage, da England nicht mehr die Königin der Meere ist, wird es sein Opfer sein“.

#### Bank- und Börsenwesen.

Das Reichsbank-Direktorium Berlin gibt bekannt, daß die Zwischenscheine zu den 5 %igen Schuld-

verschreibungen des Deutschen Reichs von 1914 (Kriegsanleihe — unkündbar bis 1. Oktober 1924) vom 1. März d. J. ab in die endgültigen Stücke mit Zinsscheinen umgetauscht werden können.

Der Umtausch der Zwischenscheine zu den 5 %igen Reichsschatzanweisungen von 1914 (Kriegsanleihe) findet bereits seit dem 1. Februar d. J. statt. Nähere Angaben darüber finden die Leser in der im Anzeigenteil dieser Zeitschrift abgedruckten Bekanntmachung des Reichsbank-Direktoriums.

**Das Deutsche Reichsschuldbuch.** Die Einrichtung des Reichsschuldbuches ist für diejenigen bestimmt, die Gelder in Deutscher Reichsanleihe anlegen wollen, aber nicht geneigt sind, für die Aufbewahrung von Wertpapieren und die Einkassierung von Zinsscheinen selbst Sorge zu tragen. Die Schuldbuchgläubiger erhalten keine Wertpapiere und keine Zinsscheine, sondern haben eine verzinsliche Buchforderung an das Reich. Ihr Recht beruht lediglich auf der Eintragung im Schuldbuch, so daß sie gegen die Gefahr geschützt sind, durch Verlust oder Vernichtung von Schuldverschreibungen oder Zinsscheinen Schaden zu erleiden. Die Eintragung in das Reichsschuldbuch erfolgt gebührenfrei. Die Zinsen erhalten die Buchgläubiger jeweils einige Tage vor Fälligkeit ohne besonderen Antrag durch die Post zugesandt. Sie können aber auch, falls sie dies vorziehen und einen entsprechenden Antrag stellen, die Zinsen bei den Reichsbankanstalten oder bei öffentlichen Kassen erheben oder sie ihrer Sparkasse oder Genossenschaft überweisen oder übersenden lassen oder durch Vermittelung eines Bankhauses usw. in Empfang nehmen.

Um zur Benutzung des Schuldbuches anzuregen, pflegen bei der Auflegung von Anleihen den Zeichnern, die die Eintragung ins Schuldbuch beantragen und sich verpflichten, ihre Forderung während einer gewissen Sperrfrist im Schuldbuch stehen zu lassen, Vorzugsbedingungen bewilligt zu werden.

Wie schon gesagt, erhält der Schuldbuchzeichner zunächst weder Wertpapiere noch Zinsscheine. Er kann aber später nach Ablauf der Sperrfrist, wenn er aus irgendeinem Grunde Wertpapiere zu erhalten wünscht, seine Forderung im Schuldbuch löschen und sich dafür Anleihestücke nebst Zinsscheinen im gleichen Nennbetrage ausreichen lassen. Es bedarf dazu nur eines beglaubigten Antrages an die Reichsschuldenverwaltung und der Entrichtung einer kleinen Gebühr (75 Pf. für je 1000 M, mindestens aber 2 M). Es sei indessen darauf hingewiesen, daß das Schuldbuch seiner ganzen Einrichtung nach nur für solche Gläubiger bestimmt ist, die ihr Geld auf längere Dauer in Deutscher Reichsanleihe anlegen wollen und die Absicht haben, ihre Forderung bis auf weiteres im Schuldbuch zu belassen. Solchen Zeichnern kann die Benutzung des Schuldbuches dringend empfohlen werden. Dagegen werden diejenigen Zeichner, die von vornherein die Absicht haben, sich die Stücke schon bald nach Ablauf der Sperrfrist ausreichen zu lassen, gut tun, von der Benutzung des Schuldbuches überhaupt abzusehen.

Über die erfolgte Eintragung erhält der Gläubiger von der Reichsschulden-Verwaltung eine Benachrichtigung, die aber nicht die Eigenschaft eines Wertpapiers hat und deren Verlust oder Beschädigung deshalb keinen Schaden bringt.

#### Bergbau.

##### Eisen.

Erzeugung der Hochofenwerke im Deutschen Reich und Luxemburg im Jahre 1914:

|                         | 1914           | 1913     |
|-------------------------|----------------|----------|
| Gießerei-Roheisen       | 2494527        | 3657326  |
| Bessemer-Roheisen       | 237988         | 368840   |
| Thomas-Roheisen         | 9289989        | 12193336 |
| Stahl- und Spiegeleisen | 1996786        | 2599887  |
| Puddel-Roheisen         | 370257         | 489783   |
| Gesamterzeugung         | Summe 14389547 | 19309172 |



**Die amerikanische Eisenerzeugung.** Im Jahre 1914 betrug die Roheisenerzeugung der Vereinigten Staaten 23 549 752 t (im Vorjahre 30 966 301 t), was eine Abnahme von 26% bedeutet. Die Erzeugung war die geringste seit 1908, in welchem Jahre 15 936 018 t hergestellt wurden. Die folgende Zusammenstellung ergibt die Eisenerzeugung in Tonnen seit dem Jahre 1903:

|      |                          |      |            |
|------|--------------------------|------|------------|
| 1914 | 23 049 752 <sup>1)</sup> | 1908 | 15 936 018 |
| 1913 | 30 966 301               | 1907 | 25 781 361 |
| 1912 | 29 726 937               | 1906 | 25 307 191 |
| 1911 | 23 649 547               | 1905 | 22 992 380 |
| 1910 | 27 303 567               | 1904 | 16 497 033 |
| 1909 | 25 795 471               | 1903 | 18 009 252 |

Die Förderung von Eisenerz ist im Jahre 1914 im Vergleich mit dem Vorjahre um 33% zurückgegangen. Die Menge des geförderten Eisenerzes wird vom geologischen Regierungsbureau zwischen 40 und 42<sup>1</sup>/<sub>2</sub> Mill. t geschätzt und die von den Gruben geförderte Menge auf 39<sup>1</sup>/<sub>2</sub>—41 Mill. t. Im Jahre 1913 wurden 61 980 431 t gefördert. Die Vorräte von Eisenerz auf den Gruben werden auf 13 500 000 t geschätzt gegen 12 918 633 t Ende 1913. Die Preise waren letztes Jahr durchschnittlich die Tonne von 50—75 Cents niedriger als im Vorjahre.

**Die internationale Goldproduktion 1914.** Der Krieg ist auf die Goldgewinnung bisher ohne Einfluß geblieben, sie war allerdings 1914 mit 91,25 Mill. Pfd. Sterl. um 2,2 Mill. kleiner als im Vorjahre, aber der Rückgang fällt schon in die vom Krieg noch freie erste Jahreshälfte, und in den Kriegsmonaten wurde in Südafrika, Indien und Australien sogar mehr Gold gewonnen als in der entsprechenden vorjährigen Zeit. Nach einer von der „Köln. Ztg.“ der englischen Zeitschrift „Statist“ entnommenen Aufstellung, die zum Teil für das letzte Jahr auf Schätzungen beruht, gliederte sich die Goldgewinnung der Welt in den Jahren 1912—1914 nach Ländern wie folgt:

|                           | 1912           | 1913       | 1914       |
|---------------------------|----------------|------------|------------|
|                           | Pfund Sterling |            |            |
| Transvaal                 | 38 757 000     | 37 358 000 | 35 588 000 |
| Rhodesien                 | 2 707 400      | 2 903 300  | 3 580 200  |
| Westafrika                | 1 497 100      | 1 634 700  | 1 727 000  |
| Australien                | 11 222 500     | 10 836 000 | 10 309 300 |
| Indien                    | 2 265 000      | 2 300 000  | 2 340 000  |
| Kanada                    | 2 500 000      | 3 360 000  | 3 360 000  |
| Britisches Reich          | 58 949 000     | 58 392 000 | 56 904 500 |
| Verein. Staat. v. Amerika | 19 268 000     | 18 200 000 | 19 000 000 |
| Mexiko                    | 4 860 000      | 3 610 000  | 2 000 000  |
| Rußland                   | 5 000 000      | 5 250 000  | 5 350 000  |
| Andere Länder             | 8 000 000      | 8 000 000  | 8 000 000  |
| Insgesamt                 | 96 077 000     | 93 452 000 | 91 254 000 |

**Die Petroleumproduktion Rumäniens im Jahre 1914** hat sich im Vergleich mit den entsprechenden Monaten des Vorjahres wie folgt gestaltet:

|           | 1914      | 1913      |
|-----------|-----------|-----------|
|           | To.       | To.       |
| Januar    | 139 986   | 166 199   |
| Februar   | 132 426   | 147 780   |
| März      | 162 088   | 158 560   |
| April     | 135 602   | 163 718   |
| Mai       | 147 422   | 161 428   |
| Juni      | 148 763   | 165 089   |
| Juli      | 148 625   | 156 295   |
| August    | 137 050   | 153 729   |
| September | 129 278   | 153 470   |
| Oktober   | 161 000   | 168 260   |
| November  | 148 000   | 139 054   |
| Dezember  | 181 000   | 152 037   |
| Zusammen  | 1 771 260 | 1 885 619 |

Demnach hat das vergangene Jahr einen Produktionsausfall von 114 359 Tonnen gebracht.

### Außenhandel.

**Die Wirkung des Underwood-Tarifes.** Der New Yorker Zeitschrift „Bradstreets“ ist die unten folgende Tabelle über die Einwirkung des am 4. Oktober 1913 in Kraft getretenen Underwood-Tarifes auf den Einfuhrhandel der Vereinigten Staaten zu entnehmen. Diese Einwirkung wurde durch ungünstige Wirtschaftsverhältnisse in der Union (Streit, betreffend die Frachterhöhung der Eisenbahnen) und noch mehr während der letzten zwei Monate des fraglichen Zeitraumes (August und September 1914) durch den Weltkrieg gestört. Immerhin läßt sich aus diesen Ziffern einiges ersehen. So zeigten in den zwölf Monaten vor dem 1. Oktober 1914 von den 33 aufgezählten Warengattungen 25 Einfuhrzunahmen und nur 8 Abnahmen im Vergleich zu den 12 Monaten vor dem 1. Oktober 1913. Die Gesamtzunahme bei den 25 Warengattungen betrug 217,48 Mill. Doll., darunter 13 Warengruppen von Nahrungsmitteln mit einer Zunahme von 102,17 Mill. Sieben Gruppen von Rohstoffen für die Industrie der Vereinigten Staaten zeigten einen Gewinn von 75,75 Mill. Doll. Auf Fabrikate entfiel nur ein Mehr von 39,56 Mill. Unter den Waren, deren Einfuhr in dem am 1. Oktober 1914 beendeten Jahr eine Abnahme aufwies, befand sich nur ein Nahrungsmittel von größerer Bedeutung, nämlich Weizenmehl. Die verhältnismäßig größte Abnahme (27,04 Mill. Doll.) zeigten Diamanten bei einer Gesamtziffer der Einfuhrrückgänge von 78,60 Mill. Der Rückgang der Diamanteneinfuhr ist aus mehrfachen Gründen erklärlich. Die Erhöhung der Diamantenzölle, eine der wenigen des Underwood-Tarifes, war geeignet, die Einfuhr zu vermindern, vielleicht auch den Schmuggel dieser leicht zu verbergenden Schmuckgegenstände zu vermehren. Der Eisenbahnstreit sowie die letzten zwei Kriegsmonate waren der Diamanteneinfuhr sicherlich gleichfalls nicht förderlich. Besonders umfangreich war die Abnahme der Einfuhr dreier Rohstoffe, nämlich Kautschuk, Manilahanf und Zinn im Gesamtbetrage von 35,25 Mill. Doll. Hierbei dürfte es sich teils um Preissenkungen (Kautschuk), teils um die Einwirkung der letzten zwei Kriegsmonate (Zinn) gehandelt haben. Bei Abzug der Einfuhrabnahmen von den Einfuhrzunahmen ergibt sich eine reine Zunahme von 138,88 Mill. Doll., wovon 102,17 Mill. auf Nahrungsmittel entfielen.

Nachfolgend die oben erwähnte Tabelle:

| Warengattung                  | Zwölf Monate<br>vor dem<br>1. Okt. 1914<br>Dollars | Zunahme gegenüb.<br>d. gleichen Zeitraume<br>v. 192/13 Doll. |
|-------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Rinder . . . . .              | 20 718 850                                         | 12 503 836                                                   |
| Korn . . . . .                | 10 816 689                                         | 10 386 387                                                   |
| Hafer . . . . .               | 8 026 012                                          | 9 685 230                                                    |
| Häute und Felle . . . . .     | 120 491 692                                        | 10 165 619                                                   |
| Sisalgras . . . . .           | 26 599 159                                         | 8 578 134                                                    |
| Obst . . . . .                | 52 411 628                                         | 6 924 451                                                    |
| Leder und gegerbte Häute      | 14 921 977                                         | 6 259 089                                                    |
| Fleisch und Milchprodukte     | 47 704 598                                         | 32 298 424                                                   |
| Papier . . . . .              | 27 748 723                                         | 4 750 431                                                    |
| Flachssamen . . . . .         | 13 288 744                                         | 8 886 642                                                    |
| Rohseide . . . . .            | 98 736 332                                         | 11 869 924                                                   |
| Gemüse . . . . .              | 15 140 828                                         | 4 473 452                                                    |
| Wolle, unbearbeitet . . . . . | 61 018 127                                         | 31 897 225                                                   |
| „ bearbeitet . . . . .        | 40 941 367                                         | 23 743 319                                                   |
| Kaffee . . . . .              | 112 870 355                                        | 2 480 694                                                    |
| Zucker . . . . .              | 119 756 940                                        | 17 029 845                                                   |
| Baumwollwaren . . . . .       | 67 752 194                                         | 3 310 334                                                    |
| Kunstdünger . . . . .         | 21 620 115                                         | 3 796 905                                                    |
| Fische . . . . .              | 19 433 476                                         | 3 594 132                                                    |
| Seidenwaren . . . . .         | 31 809 752                                         | 1 495 364                                                    |
| Weizen . . . . .              | 1 858 394                                          | 1 483 482                                                    |
| Schafe . . . . .              | 669 729                                            | 557 846                                                      |
| Butter . . . . .              | 1 874 658                                          | 1 510 238                                                    |
| Eier . . . . .                | 1 143 068                                          | 941 282                                                      |
| Baumwolle, roh . . . . .      | 21 692 346                                         | 558 346                                                      |
| Insgesamt                     | 959 154 753                                        | 217 480 931                                                  |

<sup>1)</sup> Ohne Holzkohlen-Eisen.



|                             |               |                           |
|-----------------------------|---------------|---------------------------|
| Lederwaren . . . . .        | 10 296 202    | 324 314                   |
| Kautschuk . . . . .         | 69 148 040    | 17 599 937                |
| Manilahanf . . . . .        | 9 945 584     | 2 272 279                 |
| Pelzwaren . . . . .         | 11 649 383    | 12 814 568                |
| Eisen und Stahl . . . . .   | 30 763 662    | 3 169 564                 |
| Zinn . . . . .              | 35 985 921    | 15 376 607                |
| Diamanten . . . . .         | 15 773 926    | 27 038 835                |
| Weizenmehl . . . . .        | 382 522       | 5 551                     |
| Insgesamt                   | 183 945 240   | 78 601 655                |
| Gesamtziff. all. Warengatt. | 1 143 099 993 | 138 878 976 <sup>1)</sup> |

Der Außenhandel Englands im Jahre 1914. Nach den vom englischen Handelsamte veröffentlichten Daten beziffert sich für das Jahr 1914 die englische Gesamteinfuhr auf 697 432 649 Pfd. Sterl. Sie zeigt gegenüber dem Jahre 1913 einen Rückgang um 71 302 090 Pfd. Sterl. Das ist ein Ausfall in der Einfuhr um ungefähr 10 %. Weit größer ist der Ausfall, der in der englischen Warenausfuhr entstanden ist. Sie hat im Jahre 1914 insgesamt 430 230 725 Pfd. Sterl. betragen und ist damit um nicht weniger als 95 014 564 Pfd. Sterl. kleiner gewesen als im Jahre zuvor. Endlich zeigt auch der Durchgangsverkehr eine sehr erhebliche Abnahme. Er stellt sich mit insgesamt 95 489 586 Pfd. Sterl. um 14 085 451 Pfd. Sterl. niedriger als im Jahre zuvor. Rechnet man diese Ausfälle zusammen, so ergibt sich eine Verringerung des englischen Außenhandels um insgesamt 180 402 105 Pfd. Sterl. Dabei ist zu berücksichtigen, daß der Menge nach der Rückgang im Außenhandel offenbar noch weit größer ist, als es nach dieser Verminderung der Wertziffern scheinen könnte. Denn die Preise haben seit Kriegsausbruch für fast alle Warengattungen ständig und stark steigende Bewegung gezeigt. Zu beachten ist bei der Bewertung dieser rückläufigen Bewegung des englischen Außenhandels ferner, daß sie durch eine Kriegsdauer von nur fünf Monaten hervorgerufen worden ist. Für ein ganzes Kriegsjahr, mit dem man in England ja sicher rechnet, ist also der Ausfall weit höher zu veranschlagen. Legt man die bisherigen Einbußen zugrunde, so käme man unter Beibehaltung desselben Verhältnisses auf einen Jahresausfall von 450—500 Mill. Pfd. Sterl. Am stärksten getroffen ist die Textilindustrie. Die Ausfuhr von baumwollenen Garnen und Webstoffen ist gegen das Vorjahr um 23 886 485 Pfd. Sterl., die Ausfuhr von Wolle und Wollwaren um 6 133 967 Pfd. Sterl. zurückgegangen. In zweiter Linie kommt dann die Eisen- und Stahlindustrie, deren Ausfuhr einen Rückgang um 12 572 340 Pfd. Sterl. aufweist. Ihr gesellt sich der Kohlenbergbau zu mit einer Ausfuhrverminderung um 11 458 532 Pfd. Sterl. Der Rückgang in der Ausfuhr von Maschinen beträgt 5 677 417 Pfd. Sterl.

#### Handelshochschulnachrichten.

Handelshochschule Berlin. Kommerzienrat Max Richter, der sich um die Gründung und weitere Ausgestaltung der Berliner Handelshochschule große Verdienste erworben hat, ist am 9. März im Alter von 68 Jahren gestorben. Die Berliner Bankwelt verliert in ihm einen ihrer hervorragendsten Führer, die gesamte Kaufmannschaft einen Mann von vornehmster Gesinnung, der, mit hervorragenden Geistesgaben ausgestattet, stets in uneigennütziger Weise für die Interessen des Handels tätig war, nie mit Rat und Tat versagte, wenn es sich um Fragen des Gemeinwohls handelte, und jederzeit hilfsbereit einsprang.

Die erste Immatrikulation für das Sommersemester 1915 ist auf Montag den 26. April und der Beginn der Vorlesungen und Übungen auf Dienstag den 27. April festgesetzt.

Handelshochschule Leipzig. Da wieder eine Reihe von Studierenden zum Heere einberufen ist oder ihrer Einberufung demnächst entgegensteht, hat die Prüfungskommission der Handelshochschule beim Königlichen Ministerium des Innern beantragt, daß diesmal

<sup>1)</sup> Ziffer der reinen Zunahme.

ausnahmsweise gegen Ende des Wintersemesters eine Diplom- und eine Handelslehrerprüfung für solche Kandidaten abgehalten werde. Nachdem das Königliche Ministerium hierzu seine Einwilligung gegeben hatte, fand Mitte Februar eine Diplomprüfung für Kaufleute und gegen Ende des Monats eine Handelslehrerprüfung — beide unter dem Vorsitz des Königlichen Kommissars der Handelshochschule, Herrn Geheimen Regierungsrat Dr. Ayer — statt. An erster Prüfung beteiligten sich 4 Kandidaten, wovon 3 mit der Gesamtnote gut (2), einer mit der Note befriedigend (3) bestanden; an der Lehrerprüfung nahmen 3 Kandidaten teil, wovon einer die Note sehr gut (1), einer die Note gut (2) und einer die Note befriedigend (3) erhielt. Zu Anfang des kommenden Sommersemesters sollen aber wie gewöhnlich auch noch die ordentlichen Diplom- und Handelslehrerprüfungen abgehalten werden.

Die ersten Immatrikulationen finden am 24. April und am 1. Mai statt; weitere werden nach Bedarf bis 12. Mai angesetzt. Nähere Auskunft ist von der Kanzlei (Ritterstraße 8—10) oder dem Studiendirektor Professor Dr. Adler, Leipzig, zu erhalten.

Handelshochschule Mannheim. Zu den vom 17. bis 25. Februar abgehaltenen Prüfungen hatten sich 8 Kandidaten gemeldet. Die Kaufmännische Diplomprüfung bestanden 2, die Handelslehrerprüfung 5 Kandidaten.

Handelshochschule Frankfurt a. M. Die Zusammenstellung der Handelshochschulvorlesungen, die im Sommersemester 1915 an der Universität Frankfurt a. M. gehalten werden, ist soeben erschienen. Beginn der Vorlesungen am 26. April. Die Zusammenstellung kann von dem Sekretariat der Universität, Jordanstraße 17, unentgeltlich bezogen werden. Dasselbe erteilt auch nähere Auskunft über das Handelshochstudium in Frankfurt a. M., das in der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität unter den gleichen Bedingungen wie an den übrigen deutschen Handelshochschulen absolviert werden kann.

Kriegsdienstleistung der Exportakademie in Wien. Beim Beginn der Mobilisierung wurden nicht weniger als 12 Mitglieder des Lehrkörpers zum aktiven Militärdienst einberufen, einer von ihnen, Dr. von Sauter, fand Mitte Dezember auf dem nördlichen Kriegsschauplatz den Heldentod. Von den Hörern der Exportakademie wurden 74 Studierende zum Militärdienst einberufen. Außerdem hat sich das Professorenkollegium der Exportakademie, mit k. u. k. Regierungsrat Schmidt an der Spitze, dem k. u. k. Kriegsministerium, Kriegsfürsorgeamt, zur Verfügung gestellt und die Räume der Akademie, soweit sie nicht für den Vorlesungsbetrieb erforderlich sind, diesem Amte überlassen. Die Professoren, Dozenten und Angestellten der Akademie widmen überdies allmonatlich einen Teil ihrer Bezüge der Kriegsfürsorge und der Gesellschaft vom Roten Kreuz.

#### Bücherbesprechungen.

J. Wernicke, Das Waren- und Kaufhaus. 8°. 140 S. G. A. Gloeckner, Leipzig 1913. M 1.50.

Die Literatur über das Warenhaus ist in den letzten Jahren ziemlich umfangreich geworden. Der 1910 erschienenen Schrift von Käthe Lux sind einige andere Arbeiten gefolgt, die teils volkswirtschaftliche, teils privatwirtschaftliche Untersuchungen über das Warenhaus angestellt haben. Berufen über dieses Thema zu schreiben, erscheint insbesondere der Sekretär des Verbandes deutscher Waren- und Kaufhäuser, Dr. J. Wernicke. Im 1. allgemeinen Teil spricht er über Entstehung der Warenhäuser, über die gegen diese erfolgte Agitation und über Waren- und Kaufhausbauten. Der 2. Teil behandelt Wesen und Organisation der Warenhäuser, insbesondere auch Kauf, Verkauf, Statistik, Kontrolle und Personalorganisation. Das für einen weiteren Leserkreis bestimmte Büchlein ist leicht verständlich geschrieben. Die vorhandene Literatur ist benutzt, und auch manches Neue wird geboten.

Obst.



Otto Gerson, *Organisation, Statistik und systematische Kontrolle in kaufmännischen Betrieben*. gr. 8°. 195 S. Herman Tietz, Hamburg 1913. M 6.—.

Das Buch gibt Rezepte. Der Verfasser sagt im Vorwort: „... Das Buch will jedem Inhaber oder Geschäftsleiter sagen, wie sein Betrieb recht organisiert sein soll, wie eine Statistik praktisch anzulegen und zu handhaben ist, welche notwendigen Kontrollen und genauen Übersichten ihm klaren Aufschluß über seine Dispositionen geben.“ Gerson ist berufsmäßiger Organisator, d. h. er arbeitet für neue Firmen ein Organisationsschema aus, oder er ist beauftragt, bereits bestehende Betriebe zu organisieren, neue Statistiken und moderne Kontrollen zu schaffen und dadurch das Ertragnis günstig zu beeinflussen. Es ist dankbar anzuerkennen, daß Gerson Einrichtungen, die er durchdacht hat, weiteren Kreisen durch vorliegendes Buch bekannt gibt und nicht, wie mehrere seiner Kollegen erklärt: Das oder jenes ist ein Geschäftsgeheimnis, durch dessen Preisgabe ich pekuniär Einbuße erleiden würde. Viele gute Einrichtungen, denen ich in großen Warenhandelsbetrieben begegnet bin, sind in dem Gersonschen Buche klar dargestellt. Die Ziffern über Kalkulation und Absatz stimmen jedoch nach meinen Erfahrungen nicht, d. h. sie können nicht als Durchschnittsziffern gelten. Dank des ausbreiteten Materials wird auch der Privatwirtschaftler das Büchlein mit Nutzen studieren.

Obst.

*Die deutsche Volkswirtschaft im Kriege. Anhang: Wirtschaftliche Gesetze und Verordnungen*. gr. 8°. 110 S. Berlin 1915.

Die Direktion der Diskonto-Gesellschaft, die seit einer Reihe von Jahren ihre Kundschaft durch eine literarische Gabe erfreut, hat diesmal ihrer Abhandlung ein sehr aktuelles Thema zugrunde gelegt. Von sehr sachkundiger Seite — der Verfasser ist leider nicht genannt — wird, in gedrängter Form, ein Bild des deutschen Wirtschaftslebens im Kriege in äußerst anschaulicher Weise entworfen. Um die Vielseitigkeit zu zeigen, seien einige Kapitelüberschriften genannt: Zahlungsverkehr, Geldmarkt, Kapitalmarkt, Kreditverkehr, Warenherstellung, Roheisengewinnung, Industrie, Baugewerbe, Außenhandel, Warenpreise, Arbeitsmarkt, Landwirtschaft. Von den zahlreich erlassenen Notgesetzen und Verordnungen sind die wichtigsten in einem Anhang sehr geschickt zusammengestellt. Die Diskonto-Gesellschaft hat sich durch Herausgabe dieses Büchleins, das wohl geeignet ist, auch im neutralen Auslande gute Aufklärung über deutsche Verhältnisse zu geben, ein großes Verdienst erworben.

Obst.

Dr. jur. Hubert Otto, Referendar a. D., *Die Verpflichtung zur kaufmännischen Buchführung*. Verlag Dr. Götz Werbrun, Aschaffenburg. M 2.—.

Otto steht als Prokurist der Großhandels- und Fabrikfirma Max Thomas in Bismarckhütte mitten im kommerziellen Leben, hat aber die juristische Laufbahn absolviert. Er kennt daher die juristische Literatur. Durch die Verbindung von kaufmännischer Praxis und juristischer Theorie gewinnt natürlich die Bearbeitung.

Rehm.

*Kaufmännische Gesetzeskunde*. Sammlung der wichtigsten Reichsgesetze für Kaufleute und Industrielle. Von Dr. jur. Engelmann, dritte, veränderte und vermehrte Auflage, bearbeitet von Dr. jur. J. Loewe, Rechtsanwalt in Berlin (17. Band von Violets Globus-Bücherei). Verlag von Wilhelm Violet in Stuttgart. In Leinen M 3.—.

Das Werk enthält eine knappe Darstellung der Gesetze, die für den Kaufmann und Gewerbetreibenden in erster Linie von Bedeutung sind.

Rehm.

Dr. Bepaze, *Das System steigender Dividende in der Lebensversicherung*. Verlag der Saksischen Zeitschrift für das Versicherungswesen in Leipzig, Sophienplatz 9. Preis M —.75.

Der Verfasser hat sich zur Aufgabe gesetzt, die Nachteile und Gefahren des Systems steigender Dividende darzulegen. Er ist der Überzeugung, daß das System steigender Dividende, wie es gegenwärtig von den Lebensversicherungsgesellschaften gehandhabt wird, fast in keiner Weise den Haupterfordernissen gerecht wird, die ein Dividendensystem erfüllen muß, um wissenschaftlich zu gelten, nämlich gerechte Verteilung der Gewinne und Zuverlässigkeit der vorausgesagten Gewinne. Er fordert Aufklärung des Publikums über den Wert des Systems steigender Dividende, Änderung der Tarifpolitik durch die Gesellschaften, vorsichtigere Schätzung der voraussichtlichen Gewinne durch einzelne Gesellschaften

aber auch strengere Handhabung des Kaiserlichen Aufsichtsamtes bei Genehmigung von Dividendenplänen steigender Dividende.

Rehm.

*Rechtsprechung 1913 zum gesamten Zivil-, Handels- und Prozeßrecht des Reiches und der Bundesstaaten*, insgesamt zu 385 Gesetzen, unter Mitwirkung von Landrichter Dr. Scherling, Hilfsrichter am Oberlandesgericht Naumburg, und Landrichter Dr. Karl Becker in Düsseldorf herausgegeben von Hofrat Dr. Hs. Th. Soergel. 14. Jahrgang. Gebunden M 10.60. Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt.

Der 14. Jahrgang bringt, wie seine Vorgänger, neben ausführlicher Fassung der Rechtsätze und den nach Hunderten zählenden, sonst noch nirgends mitgeteilten Reichsgerichtsentscheidungen, zu jedem Paragraphen die ihn erläuternden Zeitschriftenaufsätze und in ausführlichen Auszügen sämtliche im abgelaufenen Jahre veröffentlichten Entscheidungen zum Landesrecht der Bundesstaaten. Nicht nur für den Juristen, sondern auch für den Kaufmann, Versicherungsfachmann usw. ist das Buch ein vorzügliches Nachschlagewerk.

Rehm.

*Buchhaltungs-Übungen für Fortgeschrittene*. Von Prof. Dr. A. Adler. 2. Aufl., B. G. Teubner, Leipzig 1913. M 2.80.

Der Verfasser bietet 20 Aufgaben über den Abschluß der Bücher, 14 Aufgaben aus dem Kommissions- und Partizipationsgeschäfte im Bank- und Warenverkehr und 16 Aufgaben über die Auflösung und Umwandlung von Unternehmungen, Ausgabe von Aktien und Obligationen, Syndikatsgeschäfte, Sanierungen, Kapitalerhöhungen und -verminderungen, Fusionen usw., die vom Leichterem zum Schwierigeren übergehend, geordnet sind, und sich für Übungen zur Vertiefung in den Stoff sehr gut eignen, weshalb die Sammlung wärmstens empfohlen werden kann.

Schmid.

*Grundriß der Buchhaltung*. Von Prof. Alois Metzl. Alfred Hölder, Wien 1914. M 3.80.

Dieses Lehrbuch des kaufmännischen Verrechnungswesens für Hörer der Abitrientenkurse und analogen hochschulmäßigen Abteilungen, für Juristen, Techniker usw. geht von den Grundlagen der Verrechnung der externen und internen Verrechnung und den gesetzlichen Bestimmungen aus und behandelt die einfache Buchhaltung mit der differenzierenden, zusammenfassenden und Begleitverrechnung, die doppelte Buchhaltung in ihren wichtigsten Formen, im Waren-, Bank-, Fabriks-, Kommissions- und Metageschäft, sowie bei den verschiedenen Handelsgesellschaften, wobei das Wesen der doppelten Buchhaltung in eigenartiger Weise dargestellt wurde und viele methodisch interessante Darstellungsweisen versucht wurden. Das Werk erscheint seinem Zwecke entsprechend verfaßt und wird daher mit Erfolg Verwendung finden.

Schmid.

Hartrodt, Dr. jur. Georg, *Die rechtliche und wirtschaftliche Bedeutung der Buchführung*. Puttkammer & Mühlbrecht, Berlin 1914. Preis M 1.60.

Die Studie behandelt die gesetzliche Buchführungspflicht der Vollkaufleute und die rechtliche Bedeutung der Buchführung nach bürgerlichem, Handels- und Zivilprozeßrecht sowie in steuerrechtlicher Beziehung eingehend und die wirtschaftliche Bedeutung der Buchführung insbesondere für den Bankverkehr kursorisch, bildet daher eine willkommene Ergänzung zu den meisten Lehrbüchern über Buchführung und wird zur Förderung der Kenntnis der maßgebenden Gesetzesvorschriften beitragen.

Schmid.

Friedrich Thiele, *Geschäftsfälle zum Unterricht in der Buchhaltung von Einzelfirmen*. G. B. Teubner in Leipzig und Berlin, 1914. Preis M 0.50.

Das Büchlein enthält acht kurze Geschäftsfälle, in welchen die wichtigsten Vorfälle bei Einzelfirmen verarbeitet erscheinen, und eignet sich daher als Grundlage für Übungen von Anfängern.

Schmid.

## Literatur-Übersicht.

April 1915.

### A. BÜCHER.

Abschluss, Der, u. seine Kontierung bei Lebensversicherungsanstalten. Von F. Dörfel. (Publ. d. Exportakademie.) (79 S.) 8°. Wien, Exportakademie. Kr. 1.20.

Aktienbezugsrecht, Das, bearb. von F. Gildenstein. (VIII, 96 S.) 8°. München, J. Schweitzer Verl. 1914. M 2.80.



**Aufsichtsrat der A.-G.** — Falk, Dr. jur. et rer. pol., Die Reform des Aufsichtsrats der dtsh. Aktiengesellschaften. (246 S. u. 1 Tabelle.) 8°. Verlag C. Naumanns Druckerei, Frankfurt a. M. Geh. M 5.—. A. d. Inhalt: Einleitung, Statistik. — Aufgaben u. Bedeutung d. Aufsichtsrats. — Reformvorschläge. — Anfechtung d. Wahl. — Einspruch des Registergerichts. — Vergütung u. Spekulationsverbot. — Kontrollfunktionen. — Zivilrechtl. Verantwortlichkeit. — Strafrechtl. Verantwortlichkeit.

**Bankpolitik.** Von Felix Somary. (289 S.) Lex. 8°. Tübingen, J. C. B. Mohr 1915. M 6.—; geb. M 7.—. A. d. Inhalt: I. Der Bankbegriff. II. Der Geldmarkt. III. Der Kapitalmarkt. IV. Organisation der Banken.

**Buchführung** — Oberbach, Direktor Johannes, Präparationen für den Buchführungsunterricht. Den Buchführungslehrern u. allen, die es werden wollen, gewidmet. (141 S.) 8°. Leipzig 1914, G. A. Gloeckner. Geb. in Lw. M 3.20.

**Codes, kaufmännische.** Ein Vorschlag zur systemat. Behandlg. der Codistik. Von F. Tindl. (Publikation d. Exportakademie.) (31 S. m. 1 Tab.) 8°. Wien, Exportakademie 1915. Kr. 0.80.

**Geld u. Kredit im Kriege.** Von Jul. Steinberg. (46 S.) 8°. Bonn, A. Marcus u. Weber 1915. M 0.80.

**Handelsbetriebslehre** — Pohlmeier, Ad., Oberlehrer, Leitf. d. Handelsbetriebslehre f. d. Schulgebrauch (130 S.) 8°. Leipzig 1914, G. A. Gloeckner. Kart. M 1.60.

**Gloeckners Handelsbücherei.** Herausg. Oberlehrer Adolf Ziegler. Jeder Band in Leinen geb. M. 1.50. Leipzig, G. A. Gloeckner. — Band 2. Stoltefuß, E., Das Schriftwerk d. Kaufmanns 1914 (140 S.) — Bd. 3. Köhler, Dr. phil. et jur. Raimund, Der Kaufmann im Verkehr m. d. Postbehörden 1913. (160 S.) — Bd. 4. Heider, Dr. rer. pol. Otto, D. H. H. C., Der Kaufmann im Verkehr mit der Eisenbahn 1914. (204 S.) — Bd. 5. Heider, Das Tarifwesen der Eisenbahn. 1914. (143 S.) — Bd. 6. Wernicke, Dr. J., Das Waren- u. Kaufhaus 1913. (140 S.) — Bd. 8. Stern, Rechtsanw. Dr. Bruno, Das Konkursverfahren 1914. (160 S.) — Bd. 10. Strothbaum, Dr. Felix, Abriß d. Export- u. Importkunde 1913. (124 S.) — Bd. 11/12. Grull, Werner, Die Organisation v. Fabrikbetrieben. 1914. (233 S.) — Bd. 13. Glück, Oberl. Eduard, Die einf. Buchführung 1913. (128 S.) — Bd. 15. Ziegler, Otto, Geheimbuchführung 1913 (79 S.) — Bd. 16. Oberbach, Direktor Johannes, Fabrikbuchführung 1914 (160 S.) — Bd. 19. Krüger, Hermann, Geschäftskunde f. d. Kleinhandelsstand. I. Buch: Rechnen, Kalkulation, Deutsch u. Korrespondenz, Buchführung 1913. (136 S. u. Tabellen.) — Bd. 30. Erdel, Rechtsrat Dr., Das Kaufmannsgericht 1914. (140 S.) — Bd. 31. Leist, Dr. jur. et phil., Der internat. Kredit u. Zahlungsverkehr 1914. (160 S.)

**Handelsgesetzbuch** f. das Deutsche Reich (mit Ausnahme d. Seerechts). Handausgabe m. Erläuterungen v. H. Frankenburger. 4. Aufl. (575 S.) 8°. München, J. Schweitzer Verl. 1914. Geb. M 5.—.

**Posen** — Michel, Erwin, Dr. d. Staatsw., Barzahlung u. Kreditverkehr in Handel u. Gewerbe in der Prov. Posen. (VII u. 91 S.) 8°. Stuttgart u. Berlin 1915, J. G. Cotta'sche Buchh. Nachf. Geh. M 3.—.

**Privatwirtschaft.** Unternehmung, Die private, und ihre Betätigungsformen, Sozialökon. u. jurist. Abhandl. auf privatwirtsch. Grundlage. Herausg. v. Dr. Hoeniger, Dr. Liefmann, Dr. Mombert, Dr. Schönlitz, Geh. Hofrat Dr. von Schulze-Gaevernitz, Professoren in Freiberg i. Br. Heft 1: Der privatwirtsch. Gesichtspunkt in der Sozialökonomie u. Jurisprudenz. Fünf Aufsätze v. d. Herausgebern. (VIII u. 212 S.) 8°. Mannheim 1914, J. Bensheimer. Geh. M 4.—.

**Rechtsprechung** — Soergel, Dr. Hs. Th., Rechtsprechung 1914 zum ges. Zivil-, Handels- u. Prozeßrecht d. Reiches u. d. Bundesstaaten, enthaltend die Literatur u. Rechtsprechung zu 327 Gesetzen, unter Mitwirkung von Dr. Scherling u. Dr. Becker herausgeg. 15. Jahrg. (XV u. 1137 S.) Kl. 8°. Geb. in Ln. M 10.60.

**Sparkassenwesen** — Jenné, Willy, Die Spar- u. Leihkassen der Schweiz. (166 S. m. 3 farb. graph. Tabellen.) Gr. 8°. Zürich 1914, Art. Institut. Orell Füssli. M 4.80. A. d. Inhalt: Von der Entstehung u. Entwickl. d. Spar- u. Leihkassen. — Die schweiz. Spar- u. Leihkassen in den Jahren 1906—1911. — Gesetzgebung u. Reformbestrebungen.

**Völkerrecht** — Friedrich, Prof. Dr. jur. Julius, Grundz. d. Völkerrechts f. Studierende u. Laien. (200 S.) 8°. Leipzig 1915, G. A. Gloeckner. Geb. in Ln. M 4.50.

**Weltwirtschaft** — Schilder, Dr. Sigmund, Sekr. d. k. k. österr. Handelsmuseums in Wien, Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft. Bd. II: Naturfaktoren u. soziale Vorgänge in der Weltwirtschaft; Anlagen. (XII u. 736 S.) Lex. 8°. Berlin, Franz Siemenroth. Preis geh. M 17.—. A. d. Inhalt: Begriff d. Weltw. — Die Rohstoffe in der Weltw. — Die Tropen in d. Weltw. — Die Monokultur in d. Weltw. — Die „Improvisa“ in d. Weltw. — Die Frachtenbilanz im internat. Handelsverkehr. — Luxuswaren im internat. Verkehr. — Der Schmuggel im internat. Handelsverk. — Zukunftsphantasien utopischer Färbung. — Anlagen.

## B. ZEITSCHRIFTEN.

**Angestelltenversicherung** — Ulrich, Die Neugestaltung d. österreich. Angest.-Versich.-Gesetzes. Ztschr. f. Versich.-Wissensch. XV, 1.

**Arabien im Weltkriegssturm.** Von Dr. Frh. v. Mackay. Export 1915, 1/5.

**Bankguthaben feindlicher Ausländer.** Von Rud. Wassermann. Lpzg. Ztschr. f. deut. Recht IX, 4.

**Bankwesen** — Arvus, Die Frage d. Erhaltung d. Privatbankierstandes. Bank-Archiv XIV, 9.

— Lansburgh, Der Privatbankier u. d. Existenzfrage. Die Bank 1915, 1.

**Berechto's Rücktritt.** Von Myson. Plutus 1915, 3/4.

**Bierzeugung u. Volksernährung.** Von Gg. Zirn. Österr. Volkswirt VII, 20.

**Börsenwesen** — Bleuler, Die Börsengesetzgebung in der Schweiz. Schweiz. handelsw. Ztschr. 1915, 1.

**Börsenhandel** — Fürst, M., Zum Verbot des amtlichen Börsenhandels. Bank 1915, 2.

**Buchführung f. Banken** — Otto, Gg., Die Korrespondenz- u. Buchhaltungsabteilg. e. Provinzial-Aktienbank m. 80 Angestellten. Ztschr. f. hdw. Forschg. IX, 5/6.

— f. Brauereien — Steinkellner, Jos., Die Buchführung e. Brauerei u. Mälzerei. Ztschr. f. Buchhaltg. XXIV, 1/3.

— f. Maschinenfabriken — Kretschmar, P., Die kaufm. Buchhaltg. des Stammhauses einer Maschinenfabrik mit 27 Filialen. Ztschr. f. hdw. Forschg. IX, 5/6.

— f. Sortimenter (Buchhändler). Von Schulr. Hans Belohláwek. Ztschr. f. Buchhaltg. XXIV, 3.

— u. Statistik in der Reklame-Abteilg. Von R. Leo. Seidels Reklame III, 1.

**Buchführungs- u. Bilanz-Revision.** Ztschr. f. Buchhaltg. XXIV, 3.

**Bulgarien während des Weltkrieges.** Von Dr. E. K. Österr. Volksw. VII, 22.

**Darlehnskassen** — Lammers, Die Tätigkeit d. Darlehnskassen. Die Bank 1915, 1.

— u. Kriegskreditbanken. Deut. Arbeitgeber-Zeitg. XIV, 7.

**Deutschland u. die wirtschaftliche Entwicklung Italiens.** Eine wirtschafts-politische Mahnung. Export 1915, 10/13.

**Export.** Neudeutsche Exportorganisation. Organisat. 1914, 4.

**Exportgeschäft,** Das deutsche, u. der Krieg. Von Gge. Simon. Bank-Archiv XIV, 10.

**Feuerversicherungsgesellschaften,** ausländische. Berliner Tagebl. 24. II. 15.

**Finanzielle Kriegführung.** Englische Falschmeldungen üb. Deutschlands finanzielle Kriegführung. Bank-Arch. XIV, 10.

**Frankreich u. wir.** Von Myson. Plutus XII, 9/10.

**Genossenschaftswesen.** Gesetzliche Maßnahmen, betr. das Genossensch.-Gesetz (Zusammenstellung). Blätter f. Genossenschaftsw. 1915, 4.

**Geschäftspatriotismus.** Von E. Lorenzen. D. freie Wort XIV, 19/20.

**Getreidemonopol.** Die Anfänge des Getreidemonopols in Österreich. Von W. F. Österr. Volksw. VII, 22.

— Steinitzer, Erwin, Die Durchführung des Getreidemonopols in Deutschland. Österr. Volksw. VII, 22.

**Handelshochschule** — Bücher, Die Handelshochschulbewegung in Deutschland. Ztschr. f. d. ges. kfm. Unterr.-Wesen XVII, 9.

— Leipzig. Verzeichnis der Vorles. im Sommer-Sem. 1915.



- Handelslehrerseminare.** Von R. Fuchs. Ztschr. f. d. ges. kfm. Unterrichtswesen XVII, 8.
- Handelsschiffahrt** — *Füger, E.*, Die Welthandelsschiffahrt der Zukunft. Österr. Volkswirt VII, 21.
- Heeresreklame.** Von Rob. Hösel. Seidels Reklame III, 1.
- Heiliger Krieg** — *Hartmann, Prof. Dr. Morti*, Die weltwirtschaftlichen Wirkungen des Heiligen Krieges. Weltwirtschaft Jan./Febr. 1915.
- Helfferich.** Plutus 1915, 3/4.
- Höchstpreise.** Die. Von H. Venhorst. Volkswohl 1915, 1/2.
- Industrie** — *Schulz-Mehrin*, Aufgaben der deutschen Industrie aus Anlaß d. Krieges. Technik u. Wirtsch. VIII, 2.
- Inseratbuchführung** — *Würtz*, Die beste Inseratbuchführung? Buchhändler-Warte 1915, 3/4.
- Internationalisierung der strategischen Punkte des Weltverkehrs.** Von L. v. Wiese. Weltwirtschaft Jan./Febr. 1915.
- Italienischer Seehandel im Kriege u. die Schließung des Suezkanals.** Bericht aus Neapel. Weltwirtschaft Jan./Febr. 1915.
- Kapitalkraft Deutschlands im Kriege.** Von Prof. Jul. Wolf. Neue Preuß. (Kreuz-) Zeitung 14. u. 16. II. 1915.
- Deutschlands, Englands, Frankreichs und Rußlands. „Schaumgold“. Plutus XII, 9/10.
- Kapitalmarkt.** französ. u. englischer, vor dem Kriege u. während des Krieges. Von Prof. W. Lotz. Bank-Archiv XIV, 11.
- Kommissionswarengeschäfte u. deren Verbuchung.** Von C. Steiner. Plutus XII, 7, 8, 9, 10.
- Konterbande.** Konterbandebeförderung über neutrale Häfen u. ihre Folgen. Masius Rundschau 1914, 11/12.
- Krieg und Industrie** — *Schuchart*, Die kriegswirtschaftl. Aufgaben d. dtisch. Industrie. Technik u. Wirtsch. 1915, 1.
- u. Sozialpolitik in Deutschland. Von V. Steinitzer. Österr. Volkswirt VII, 18.
- u. Steuern — *Seyffert*, Krieg u. direkte Steuern. Bank-Archiv XIV, 8.
- u. Städte — *Leiffmann*, Die Städte u. der Krieg. Bank-Archiv XIV, 8.
- *Eschwege*, Der städt. Realkredit nach dem Kriege. Die Bank 1915, 1.
- Kriegsanleihe** — *Tauschel*, Buchungsformen u. Einrichtungen f. d. Kriegsanleihezeichnungen Sparkasse Nr. 790.
- Die kommende neue. Sparkasse 1915, Nr. 791.
- Die 2. Von Geh.-R. Prof. Dr. Rießer. Bank-Archiv XIV, 11.
- Kriegsanleihen im 19. Jahrh.** Von Prof. Dr. W. Gerloff. Bank-Archiv XIV, 11.
- Kriegskosten** — *Lansburgh, A.*, Die beiden Geldtheorien u. d. Krieg. (Die Kriegskostenendeckung u. ihre Quellen III.) Bank 1915, 2.
- Kriegsleistungen** — *Götting*, Die Leistungen d. deutsch. Städte im Kriege. Sparkasse Nr. 790.
- Kriegsmassnahmen** — *Mendel*, Die staatl. Maßnahmen f. d. Kriegsbereitschaft d. dtisch. Wirtschaftslebens. Technik u. Wirtschaft 1915, 1.
- Kurswagen.** (Direkte Wagen im Personenverkehr.) Kritische Betrachtungen über dieselben Von Prof. Dr. A. Kuntzenmüller. Weltwirtschaft Jan./Febr. 1915.
- Mahnwesen.** Über den Wert der „Mahnabteilung“, deren Einrichtung u. Betrieb. Organisation 1915, 2.
- Maschinen in der Zwangsversteigerung des Fabrikgrundstücks des Käufers.** Von Rechtsanw. Werneburg. Ztschr. f. Industrierecht X, 5.
- Metallbörse.** Bedeutung derselben f. die Kriegsbereitschaft. Von N. Levy. Voss. Ztg. 20. II. 1915.
- Mittlerbanken.** Plutus XII, 7, 8.
- Organisation** — *Hörkens, Thilo*. Das Verkehrsbureau einer Maschinenfabrik. Das Kontor 1915, 12.
- *Niether, Org.* d. techn. Büros einer neuzeitl. Maschinenfabrik. Werkstatt-Technik IX, 3.
- Österreich** — *Zirn, Dr. Gg.*, Der Nährbedarf Österreichs u. s. Deckung. Österr. Volksw. VII, 21, 22.
- Österreichs Finanzen u. der Krieg.** Von W. F. Österr. Volkswirt VII, 20.
- Patentwesen** — *Landenberger*, Patentanwälte u. Patentagenten. Ztschr. f. Industrierecht 1915, 2.
- Petroleum.** Die Petroleum-Weltproduktion des Jahres 1913 unt. bes. Berücksicht. d. Verein. Staaten, Petroleum X, 9.
- Die Vertrüstung der peruanischen Petroleumindustrie. Petroleum X, 9.
- Petroleumlagerstätten** — *Windhausen*, Geologie d. argentinischen Petroleumlagerstätten nebst Bemerkungen zur Geschichte ihrer bisherig. Erforschung u. Aufschließung. Petroleum X, 8.
- Preisbewegung** — *Eggenschwyler-Turin*, Krieg u. Preisbewegung. Die Bank 1915, 1.
- Reichskriegsdarlehenskasse** — *Adler*, Buchungen üb. d. Zeichnung v. Kriegsanleihe u. Verpfändung v. Wertpapieren bei der Reichskriegsdarlehenskasse. Ztschr. f. hdw. Forsch. IX, 5/6.
- Russland** — *Jöhlinger, Otto*, Rußlands Außenhandel und Finanzwirtschaft während des Krieges. Weltwirtschaft Jan./Febr. 1915.
- Schanungsbahn** — *Hoberg, Otto*, Die Besetzung d. Schanungsbahn durch die Japaner u. ihre rechtlichen Folgen. Weltwirtschaft Jan./Febr. 1915.
- Sicherungsübereignung** — *Cohn*, Sicherungsübereignung und Vorbenutzung. Ztschr. f. Industrierecht 1915, 1.
- Transportversicherung** — *Britschgi*, Der Einfluß d. Krieges auf d. Transp.-Vers. Masius Rundschau 1914, 11/12.
- Vergütungsanerkenntnisse f. Kriegsleistungen.** Von Laband Bank-Archiv XIV, 10.
- Versicherungswesen** — *Gerstner*, Buchhaltung u. Bilanzwesen d. Feuerversicherungsanstalten. Ztschr. f. Versich.-Wissensch. XV, 1.
- Völkerrecht** — *Dove*, Die privatrechtl. Beziehungen d. Angehörigen feindl. Staaten unter dem Kriegsrecht. Bank-Archiv XIV, 8.
- Waffenhandel.** amerikanischer, mit England u. Frankreich. Von Ger.-Ass. Dr. Wehberg. Leipz. Ztschr. f. deut. Recht 1915, 5.
- Weltwirtschaft u. Krieg.** Von E. Vogtherr. Das freie Wort XIV, 23/24.
- Wirtschaftsbeziehungen** — *Philippovich*, Geschichtliches z. d. österreich.-dtisch. Wirtschaftsbeziehungen. Österreich. Volkswirt VII, 16.
- Zeitkontrolle.** Automatische, in Fabriken. Ein System zur Berechnung der genauen Selbstkosten unter geringstem Aufwand von Schreibarbeit. Organisation 1915, 3.
- Zensur** — *Dr. G. St.*, Das Problem d. Zensur. Österreich. Volkswirt VII, 18.
- Zentralnotenbanken** — *Hartung*, Der Kriegszustand bei d. Zentralnotenbanken. Bank-Archiv XIV, 9.

### Mitteilung.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Firmen Günther Wagner in Hannover und Dr. Max Gehlen in Leipzig bei, die wir dem besonderen Interesse unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57.  $\frac{1}{2}$  Seite M 100.—,  $\frac{1}{4}$  Seite M 55.—,  $\frac{1}{8}$  Seite M 30.—,  $\frac{1}{16}$  Seite M 16.—,  $\frac{1}{2}$  Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPPE IN LEIPZIG.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 2

LEIPZIG · MAI 1915

8. JAHRG.

## *Seehandel und Seekriegsrecht.*

*Von Hermann Rehm.*

In seinem offenen Briefe vom 23. Januar an den Bundessenator Stone, den Vorsitzenden des Senatsausschusses für auswärtige Angelegenheiten, verteidigt sich Staatssekretär Bryan gegen den Vorwurf, die Unionsregierung ergreife dadurch, daß sie die Ausfuhr von Kriegsbedarf nicht verbiete, Partei für England, Frankreich und Rußland. Die Ausführungen, mit denen er den Tadel zurückweist, haben folgenden Gedankengang: Aufgabe der kriegerischen Operationen und nicht Pflicht der Neutralen sei es, zu verhindern, daß Konterbande den Feind erreiche; die Bundesregierung habe nicht die Pflicht, den Handel in Bannware zu hemmen und so den Unterschied auszugleichen, der eine Folge der verschiedenen Stärke der Kriegführenden zur See sei. Ja, es würde sogar ein neutralitätswidriger Akt sein, wollte der Präsident eine solche Politik treiben; und außerdem besitze die Bundesexekutive gar nicht die Macht hierzu.

Auf die juristische Formel gebracht, besagen die Darlegungen des amerikanischen Ministers des Auswärtigen: ein Verhindern der Ausfuhr von Kriegsmaterial ist der Bundesregierung völkerrechtlich nicht geboten und staatsrechtlich nicht erlaubt. In beiden Richtungen dürfte das Gegenteil richtig sein.

Unserem Rechtsgefühl entspricht, daß, wie der kriegführende Staat gegen das neutrale Gebiet keine Feindseligkeit begehen, keinen Untertanen, kein Haus, keinen Gegenstand dieses Gebietes verletzen darf, ebenso auch aus dem neutralen Lande heraus keine feindliche Handlung gegen die Kriegsmächte statthaft ist. Als eine solche Handlung stellt sich die Unterstützung des Gegners mit Kriegsbedarf aus dem neutralen Lande heraus dar, demgemäß auch die durch den neutralen Untertanen betätigte.

Hieraus folgt für unser Rechtsempfinden auf der anderen Seite: der Kriegführende darf solche Unterstützung hindern, allerdings erst von dem Augenblicke ab, wo die Unterstützung in den Bereich seiner Kriegsgewalt gelangt, d. h. erst, wenn sie in sein Gebiet, das ihm gehörende Gewässer und das seines Gegners gelangt. Hier darf er selbst neutrale Schiffe anhalten, die Kriegsmittel zuführen.

Wir wissen, das geltende Seekriegsrecht stimmt mit diesem unseren Rechtsgefühl nicht überein. Infolge der seine Entwicklung bis jetzt bestimmenden Mächte ist es stark rückständig. Nach ihm ist Rechtsens: 1. den Angehörigen neutraler Staaten ist die Ausfuhr von Kriegswaren (Konterbande) erlaubt; denn Neutralität ist nur eine Pflicht der Staaten, nicht der Bürger; der Staat kann die Ausfuhr verhindern, muß es aber nicht; 2. erlaubter Kriegsschauplatz ist nicht nur das Gebiet der Streitteile, sondern auch die offene See, und zwar ist auf ihr sogar noch Kriegsgewalt gegen Neutrale erlaubt, wenn schon nicht mehr unbeschränkt; als besondere Kriegsmittel gegen sie gibt es nur noch Blockade und Wegnahme von Konterbande. Die grundsätzliche Rechtslage für unseren Fall ist also die: das neutrale Land ist nicht verpflichtet, die Ausfuhr von Bannware hintanzuhalten, aber die Kriegsparteien sind befugt, die Zufuhr zu verhindern, und zwar bereits auf dem freien Meer, von der Grenze des neutralen Küstengewässers ab; der neutrale Staat hat nicht das Recht, seine Bürger dagegen diplomatisch oder im Wege der Selbsthilfe zu schützen; d. h. Angehörige neutraler Staaten, die Kriegsware ausführen, tun es auf eigene Gefahr.

Das Ergebnis ist höchst sonderbar und widerspricht dem gesunden Menschenverstand, aber es gilt. Der neutrale Staat ist nicht verpflichtet, die Ausfuhr von Konterbande zu verhindern, besitzt aber trotzdem keineswegs das Recht, zu fordern, daß die Kriegfüh-



renden die Zufuhr nicht hemmen. Man sollte erwarten, entweder gilt: die Kriegsparteien dürfen die Zufuhr nicht hindern; oder es gilt: wenn die kriegsführenden Regierungen die Zufuhr verbieten, dürfen die neutralen nicht die Ausfuhr erlauben. Den Nutzen von der Rechtslage, wie sie ist, haben Kriegsführende und Neutrale. Die stärkere Kriegsmacht besitzt die Möglichkeit, Kriegsbedarf aus neutralen Ländern zu beziehen, das Liefern derselben Kriegswaren an den Gegner den gleichen Ländern aber zu unterbinden. Und diese Länder sind in der Lage, die Waren dem überlegenen zuzuführen, ohne sich einer Verletzung rechtlicher Neutralitätspflicht schuldig zu machen.

So erscheint alles in bester Ordnung. England bezieht aus Amerika Kriegsbedarf, verhindert aber Amerika daran, an die Gegner Kriegssachen zu liefern, und trotzdem hat es den Anschein, daß die Union ihre Neutralität nicht verletzt.

Allein da ist weiteres zu beachten. Der neutrale Staat braucht die Ausfuhr nicht zu verhindern. Aber darin liegt nicht, daß er die Ausfuhr nach dem Gebiete der einen Kriegspartei unterbinden, die nach dem Gebiete des anderen Kriegsteiles ungehindert lassen darf. Das wäre Unterstützung der einen Kriegspartei und widerspricht deshalb dem Begriffe der Neutralität. Der neutrale Staat darf die Ausfuhr nur nach allen Kriegsländern zugleich oder er darf sie gar nicht hemmen. In dem einfachen Dulden der Konterbandemaßnahmen ist noch kein Ausfuhrverhindern enthalten. Der neutrale Staat hat keine Rechtspflicht, sich gegen die Zufuhrsperre zu wehren, nicht einmal, wenn diese über die Schranken des Völkerrechts hinausgeht. Jedenfalls aber liegt in dem Ertragen fremder Maßnahmen kein eigenes Sperren. Wer sich einer Ausfuhrverhinderung unterwirft, verhindert damit noch nicht selbst die Ausfuhr. Anders ist es, wenn die neutrale Regierung an der Ausfuhrverhinderung positiv mitwirkt.

Das hat die nordamerikanische Regierung getan. Sie ist so weit gegangen, daß sie englischen Kommissaren (Konsularbeamten) gestattete, bereits in den amerikanischen Häfen die ausführenden Schiffe darauf zu untersuchen, ob sie nicht von England verbotene Waren an Bord nehmen. Britische Staatsorgane haben daher in einem fremden Lande Hoheitsrechte ausgeübt; das dürfen sie ohne Erlaubnis dieses Staates nicht; deshalb liegt in dem Erlauben ein Akt positiver Beteiligung an der Ausfuhrverhinderung. Ferner hat die Unionsleitung, wenn die Ausfuhrfirmen es wünschten, Bundesbeamte an Bord gesandt, die amtlich untersuchten, ob die Ladung den britischen Zufuhrverboten Rechnung trägt, und bei Richtigkeit dies bestätigten. Darin ist ein positives Anteilnehmen an der Ausfuhrverhinderung enthalten, die Union hat das Ausführen mit verhindert. Die Union hat sich somit an einer feindlichen Handlung Englands gegen Deutschland handelnd beteiligt. Nicht neutrale, sondern nur kriegsführende Staaten haben das Recht, einseitig die Ausfuhr zu verhindern.

Somit ist das bisherige Ergebnis: die Union hat neutralitätswidrig nur gehandelt, soweit sie den Konterbandetransport positiv unterstützte. Staatssekretär Bryan ist also im Recht, wenn er sagt, eine Pflicht, die Konterbandeausfuhr zu untersagen, besteht für uns nicht. Was die nordamerikanische Regierung tun muß, ist nur: die positive Unterstützung der englischen Maßnahmen unterlassen. Der neutrale Staat hat die kriegsrechtliche Pflicht, die Konterbandeausfuhr nicht zu fördern, aber er besitzt nicht die Rechtspflicht, sie zu hindern, selbst nicht, wenn der kriegsführende Staat das Konterbandeverbot weiter ausdehnt, als das Kriegsrecht erlaubt. Unrecht darf, aber muß der Verletzte nicht abwehren. Die Unionsregierung trifft keine Rechtsschuld dafür, daß sie von England nicht die Herausgabe der Personen und Güter forderte, die dessen Kriegsschiffe unter Überschreiten des Völkerrechts von amerikanischen Handelsdampfern wegnahmen. Allein der Unionssekretär geht weiter. Er behauptet, die Vereinigten Staaten würden ihre Neutralitätspflicht verletzen, wenn sie die rücksichtslose Konterbandebehandlung der Briten mit einem Verbot der Ausfuhr von Kriegsmitteln beantworteten. In dieser Behauptung offenbart sich unzweideutig die Parteilichkeit des Leiters der amerikanischen Auslands politik. Dieses Verbot dürfte die Union sogar erlassen, wenn die englisch-französischen Streitkräfte bei ihrem Vorgehen gegen die neutrale Schifffahrt sich streng an die Schranken des zwischenstaatlichen Rechts hielten oder überhaupt keine Konterbande wegnahmen. Darin läge eine Unfreundlichkeit gegen Großbritannien, aber kein Unrecht. Denkbar wäre, daß die Unionsregierung sich von der Erwägung leiten ließe, unter keinen Umständen zur Verlängerung des Krieges beizutragen, selbst auf die Gefahr hin, dadurch bei dem einen oder andern Kriegsteil Anstoß zu erregen. Herr Bryan stellt die Sache so dar, als folge aus dem Umstande, daß die neutralen Staaten nicht verpflichtet sind, die Ausfuhr zu verhindern, auch, daß sie nicht befugt seien, die Ausfuhr zu unterbinden. Staatssekretär Bryan weiß so gut wie jedermann, daß, weil die Pflicht fehlt, nicht auch das Recht ausfällt. Was nicht verboten ist, ist im Zweifel erlaubt. Aus dem Worte Neutralität schon erhellt, daß die Nichtbeteiligung am Kriege nicht unter die rechtliche Untergrenze sinken, wohl aber über diese sich erheben darf. Wird das Ausfuhrverbot zu einer Zeit erlassen, die nur für die eine Kriegseite ungünstig ist, so liegt darin eine Unfreundlichkeit, aber kein Unrecht.

Damit gelangen wir auf das staatsrechtliche Gebiet. Staatssekretär Bryan vertritt die Ansicht, die Ausfuhr von Kriegsmaterial zu verhindern, liege außerhalb der Zuständigkeit der vollziehenden Bundesgewalt.

Gewiß hat die Unionsverfassung die Regelung des Handels mit fremden Nationen dem Kongreß vorbehalten. Aber hier steht keine solche Regelung, sondern die Anwendung von bestehenden Regeln für diesen Handel, also ein Akt der Vollziehung



in Frage. So wenig eine Blockadeerklärung, die auch den Handel mit fremden Nationen betrifft, eine Regelung dieses Handels ist, so wenig ist es ein Ausfuhrverbot in Ausübung des Neutralitätsrechtes. Aber selbst angenommen, es läge eine Regelung vor, so wären die Regeln schon erlassen, in einem nach innen als Gesetz wirkenden Verträge, in einem Vertragsgesetz, das ausnahmsweise, weil völkerrechtlicher Vertrag, auch nach innen nur der Zustimmung des Senats, nicht des ganzen Kongresses bedurfte. Es ist das auch von den Vereinigten Staaten ratifizierte Abkommen über Neutralität im Seekriege von 1907. Selbst wenn die Maßnahme als Vergeltung gegen Englands rechtswidrige Konterbandepolitik aufzufassen wäre, würde keine Bestimmung des Bundesparlaments erforderlich sein. Wohl ist solche nach der Bundesverfassung notwendig, um zu Repressalien zu ermächtigen. Allein eine Repressalie wäre nicht gegeben. Denn das Ausfuhrverbot ist keine Rechtswidrigkeit.

### *Die Entwicklung der Buchhaltung in Deutschland im 16. Jahrhundert.*

Von B. Penndorf, Chemnitz.

In der Geschichte der Buchhaltung bildet das Jahr 1494 insofern einen wichtigen Abschnitt, als in ihm die erste gedruckte Abhandlung über Buchhaltung, der Traktat des Luca Pacioli, erschien, der eine ausführliche Darstellung der Theorie der doppelten Buchhaltung enthielt. Den Einfluß dieses Buches auf die späteren Schriftsteller über Buchhaltung hat schon Carl Peter Keil in seiner Schrift: „Über einige ältere Bearbeitungen des Buchhaltungs-Traktates von Luca Pacioli“ nachgewiesen. Aber das kann uns nicht genügen; wollen wir daher die Entwicklung der Buchhaltung in Deutschland während des 16. Jahrhunderts genau verfolgen, so müssen wir auch die Praxis berücksichtigen und die alten Geschäftsbücher dieses Zeitraumes untersuchen. Dabei müssen wir uns erst kurz der Frage zuwenden: Welchen Stand hatte die Buchhaltung in Deutschland vor dem Jahre 1494 erreicht?

Deutsche Handlungsbücher aus dem 14. und 15. Jahrhundert sind in ziemlicher Zahl erhalten geblieben. Betrachten wir ihren Inhalt, so ist er sowohl geschäftlicher als privater Natur. Im allgemeinen läßt sich feststellen, daß im Anfang die privaten Eintragungen überwogen, nach und nach aber immer mehr verschwanden. Schon ein Danziger Handlungsbuch aus den Jahren 1420—1460 enthält lediglich geschäftliche Einträge, ist also reines Geschäftsbuch. Freilich betraf der Inhalt dieser Bücher nur solche Geschäfte, bei denen keine volle Bezahlung stattgefunden hatte. Die Aufzeichnung der Bargeschäfte hielt man anfangs für überflüssig, und erst nach und nach rang sich der Gedanke durch, alle Geschäfte einzutragen.

Wenden wir uns sodann der Form zu, so finden wir, daß die ältesten Bücher lediglich einfache Aufzeichnungen enthalten, doch wird bald das Streben nach einer gewissen Anordnung bemerk-

bar, wie bei Tölner und Rüntinger. Bei letzterem — also schon im 14. Jahrhundert — folgte dann die Gegenüberstellung von Leistung und Gegenleistung und die Kontenbildung, die beide im 15. Jahrhundert weitere Ausbildung fanden, namentlich in dem schon erwähnten Danziger Buche. Es zeigt sich also folgende Entwicklung in den Buchungsformen: 1. zwanglose Aufzeichnung; 2. Beachtung einer gewissen Anordnung; 3. Gegenüberstellung von Leistung und Gegenleistung; 4. Bildung von Personenkonten.

Der deutsche Kaufmann des Mittelalters führte demnach zuerst ein einziges Buch, in das er seine Kreditgeschäfte in zwangloser, einfacher Form aufzeichnete. Bald trat das Streben nach einer gewissen Ordnung hervor. Dies zeigte sich in der äußeren Anlage des Buches, indem der eine Teil nur die Einkäufe, der andere die Verkäufe enthielt. Sodann suchte man Leistung und Gegenleistung gegenüberzustellen und ging schließlich dazu über, Personenkonten zu bilden. Diese Form findet sich noch im Kleinhandel des 16. Jahrhunderts. Vergleichen wir diese Form mit den heute üblichen, so nähert sie sich wesentlich der einfachen Buchhaltung. In der Tat wird auch diese Form der Buchhaltung am Anfange des 16. Jahrhunderts in der Literatur als einfache bezeichnet, nämlich von dem Italiener Giovanni Antonio Tagliente. Dieser schrieb im Jahre 1525 zwei kleine Bücher: *Luminario di aritmetica, libro ugnolo* und *Luminario di aritmetica, libro doppio*. Nach P. Rigobon<sup>1)</sup> spricht er darin hauptsächlich vom Buch oder Hauptbuch (er wendet aber dieses Wort nicht an) ausdrücklich ohne Gegenposten, ohne Ausgleichung zwischen Belastung und Gutschrift, nur mit Debet und Kreditposten im eigentlichen Sinne. Das Journal der einfachen Buchhaltung erwähnt er in dem Werke nicht, wohl aber bringt er in einem Buche über Schönschreiben einen Aufsatz darüber. Demnach ist Tagliente (1525) der erste Schriftsteller über einfache Buchhaltung und nicht Gatta (1774), wie Jäger<sup>2)</sup> meint.

Die Streitfrage, welche Buchhaltungsform die ältere sei, ob die einfache oder die doppelte, ist deshalb dahin zu beantworten, daß in Deutschland die einfache Buchhaltung zuerst auftritt. Allerdings stimmt diese einfache Buchhaltung nicht völlig mit der Buchhaltungsform überein, die wir heute als solche bezeichnen. Die heutige sogenannte einfache Buchhaltung ist meines Erachtens ein Fragment der alten italienischen doppelten Buchhaltung, sie ist im Mittelalter in Italien entstanden, doch fehlen noch die handschriftlichen Dokumente, die diese Entwicklung darlegen.

Welchen Fortschritt brachte nun das 16. Jahrhundert? Ich beginne da mit den Eröffnungsbuchungen. Darüber hatte schon Pacioli im 2. Kapitel seines Werkes Vorschriften gegeben. Die ersten

<sup>1)</sup> Rigobon, Di Giovanni Antonio Tagliente Veneziano e delle sue opere di ragioneria. Milano 1894.

<sup>2)</sup> Altes und Neues aus der Buchhaltung. Stuttgart 1889, S. 2.



deutschen Schriftsteller über Buchhaltung gaben dagegen keine Anleitung über die Eröffnungsinventur und Bilanz, wir finden eine solche erst bei W. Schweicker (1546), der hier wörtlich das 2. Kapitel des Italieners Manzoni übersetzt, der sich selbst wiederum an Pacioli anlehnt. Gammersfelder (1570), der sich vom italienischen Einflusse freigemacht hat und eigene Wege geht, gibt folgende Anleitung: „Willst du deinem Handel einen Anfang geben, so mach ein Inventarium, darein schreib alles dasjenige, was du zu deinem Handel zu gebrauchen hast, ordentlich nacheinander: erstlich dein Bargeld, wieviel das ist, deine Ware, die du vorhanden hast und wieviel eine jede Ware wert ist, deine Schuldner, die dir schuldig sind, einen jeden in Sonderheit, wieviel er schuldig und wann er zahlen soll. Also schreib auch deine Gläubiger, denen du schuldig bist. Das wird alsdann dein Kapital oder Hauptgut genannt“.

Ein weiterer Fortschritt zeigte sich in den Büchern. Bis zum Jahre 1500 hatte der deutsche Kaufmann meist ein einziges Buch geführt. Das war zunächst auch im 16. Jahrhundert noch mitunter so, aber es kamen doch bald mehrere. In einer Nürnberger Handschrift vom Jahre 1548 heißt es z. B.: „Es mag zuweilen ein ganzer Handel allein mit einem einzigen Buch, welches man ein Hauptbuch oder ein Manual nennt, mit aller Geschicklichkeit und gutem Vorteil gehalten werden. So mag auch etwa eines Handels Amt oder Verwaltung mit zwei Büchern vollzogen werden. Aber nach gemeinem und täglichem Gebrauch nimmt man zu einem jeden gemeinen Handel drei Bücher, nämlich ein Journal, ein Kaps oder Güterbuch und ein Schuldbuch“. Als infolge der Zahlungseinstellung der Gebrüder Zangenmeister in Memmingen im Jahre 1560 die Bücher der Augsburger Filiale nach Memmingen gesandt wurden, befanden sich dabei: ein Journal, ein Kaps (= Güterbuch), ein Schuldbuch, ein Venediger Gegenbuch, zwei Nebenbücher, ein Barchentbuch, ein Krambüchlein und ein Kopierbuch; außerdem wurden mitgeschickt das Journal des Vertreters und dessen Abrechnung, Briefe, ein altes Wollbuch und endlich ein Buch, „darin Nichtz geschrieben“. Beim Hauptgeschäft wurde außerdem noch, wie aus den Akten hervorgeht, ein Sekretbuch geführt.

Betrachten wir nun die einzelnen Bücher etwas näher! Das Memorial erwähnen die deutschen Buchhaltungswerke nur selten [Goessens (1594) bezeichnet es als „Denkbuch“], und unter den Geschäftsbüchern dieser Zeit habe ich kein einziges gefunden. Die Erklärung hierfür glaube ich in der schon erwähnten Nürnberger Handschrift von 1548 zu erkennen, wo es heißt: „Es ist der Gebrauch in den Schreibstuben, so man etwas kauft oder verkauft, daß man dasselbe vorher in eine Schreibtafel trägt und alles erst zu gelegener Zeit ins Journal mit Fleiß und Mühe einschreibt“. Die Fuggerinventur vom Jahre 1527 verzeichnet daher auch „ein hultzine schreibtafel“.

Wichtiger war das Journal. Bei den Fuggern

lauteten die Einträge hierin z. B.: „Uns soll Herr Jakob Fugger Duk. 22, die sollen wie a Cassa“, oder: „Uns soll Garkupfer, die sollen wir Bozen“. David Gauger in Augsburg gebrauchte folgende Form: „Schafwollkonto soll || an David Gauger“. Als aber im Oktober 1589 ein neuer Buchhalter eintrat, fielen die Striche weg. Die von Pacioli dargestellte Form, die vor den Schuldner das Wörtchen Per setzt, ist in Deutschland nie angewendet worden.

Das Hauptbuch führte in Deutschland meist die Bezeichnung Schuldbuch, Schweicker nannte es „Zweyfach“ oder „topelt“ Hauptbuch, in der Praxis fand sich auch mitunter der italienische Name Quaderno dafür. Die Konten trugen anfangs keine Überschriften und man half sich damit, daß man den Anfang der Eintragung stärker hervorhob. Später kam die Überschrift auf, die verschiedenen Wortlaute hatte. Ein Teil der Schriftsteller und der praktischen Buchhalter schrieben „Soll — soll haben“. Bei den Fuggern findet sich die Überschrift „Soll — sollen wir“, ähnlich bei Paulus Behaim „Soll man mir — bin ich“. Unter den Konten fanden sich sowohl Personen- als auch Sachkonten, und zwar von letzteren insbesondere das Kapital-, Kassen-, Waren-, Handlungsunkosten-, Haushaltungskosten-, Gewinn- und Verlustkonto. Diese Konten sind eben, wie schon Keil betont, unabwiesliche Postulate einer jeden regelrechten und ordnungsmäßigen Buchhaltung, welche seit ihrem Ursprunge sich fortan erhalten und gewissermaßen ihr historisches Recht in der Verrechnungswissenschaft bewahrt haben. Im Anfang des 16. Jahrhunderts scheint das Hauptbuch in Deutschland anders geführt worden zu sein als in Italien. Bei dem Fuggerbuchhalter Schwarz (1518), sowie in den Lehrbüchern von Grammateus (1518) und Gottlieb (1531) tritt uns dieser Unterschied entgegen. Schwarz stellt nämlich im ersten Teile seiner Anleitung zuerst ein Journal dar, sodann ein Hauptbuch, „darinnen werden die Güter Debitor gehalten wie etwa der Brauch an etlichen Orten in Italien ist, auf daß man sehen kann, wann und woran man gewinnt“. Im 2. Falle führt er Journal, Schuldbuch und Kaps und bemerkt dazu: „Solch Journal, Schuldbuch und Kaps hält man in deutschen Landen, darinnen die Güter nicht für Debitor hält“. Ungefähr um das Jahr 1550 verschwindet dann das Kaps, und es scheint die völlige Verschmelzung von Schuld- und Güterbuch und damit der vollständige Übergang zur italienischen Form stattgefunden zu haben.

Zu diesen wesentlichen Büchern kam noch eine Reihe von Nebenbüchern, insbesondere das Kassenbuch. Der Fuggerbuchhalter Schwarz sagt z. B.: „Zu der Kasse hat es auch einen eigenen, aber der sonst in das Journal schreibt, der schreibt auch die Kasse in das Journal“, und von den Fuggern sind auch noch verschiedene Kassenbücher vorhanden. Ferner erzählt Hans Ulrich Krafft in seinen Denkwürdigkeiten, daß er im Jahre 1562 nach Augsburg in die Lehre geschickt worden sei, wo



er „dritthalb Jahr als Schreiber, das letzte aber als Cassier“ gebraucht worden sei.

Zur Entlastung des Kassenbuchs richtete man schon damals Bücher für die kleineren Unkosten ein. Neudörfer gab 1548 sogar eine Anleitung zur Einrichtung dieses Buches. Darnach soll man für folgende Ausgaben besondere Blätter einrichten: 1. Nützliche Ausgaben aus der Kasse. 2. Besoldungen. 3. Löhne. 4. Ausgaben für das Gewölbe. 5. Trägerlöhne. 6. Trinkgelder. 7. Ausgaben für das Kontor. 8. Zehrung. 9. Unkosten für Wiegen der Waren. 10. Botenlohn für Briefe. 11. Fuhrlohn. Man sieht hieraus, daß schon damals eine genaue Trennung der Unkosten bekannt war, insbesondere suchte man die Ausgaben für die Fracht genau zu ermitteln, da diese ziemlich bedeutend waren. Meist enthielten diese Ausgabenbücher auch die Kosten der Haushaltung und vielfach waren dafür aber auch besondere Bücher vorhanden. So war es möglich, daß am Schlusse eines Monats oder eines längeren Zeitraumes diese Ausgaben in einer einzigen Summe ins Journal eingetragen und von hier ins Hauptbuch übertragen werden konnten. Namentlich in dem Gaugerschen Handelsbuch (1588/89) finden sich hierfür zahlreiche Belege.

Wenden wir uns nun dem Abschlusse zu. Da muß zunächst festgestellt werden, daß dieser häufiger, als man bisher angenommen hat, auf Grund einer tatsächlichen Inventarisierung stattgefunden hat. Die Fuggerinventuren, die Geheimbücher der Firma Haug & Co., welche Inventuren aus den Jahren 1530—1560 enthalten, die Bergwerksbücher des Lukas Sitzinger u. a. lassen dies ganz deutlich erkennen. Dabei ging man sogar bis ins ein-

zelne und stellte für die Einrichtungen der Schreibstuben, der Schlafräume usw. besondere Verzeichnisse auf. Auch fanden tatsächlich Neubewertungen von Aktiven statt. Die Haugsche Behausung in Augsburg hatte bei Beginn der Handelsgesellschaft im Jahre 1531 mit 5124 fl zu Buche gestanden. Beim Abschlusse im Jahre 1533 wurde sie mit 5200 fl. angeschlagen. Später finden wir sie nur mit 4200 fl eingesetzt, und im schmalkaldischen Kriege 1547 sogar nur mit 3600 fl. Und wie oft begegnet uns in der Fuggerinventur vom Jahre 1527 die Bemerkung: Ist für nichts zu achten. Dabei wurde schon streng zwischen sicheren und zweifelhaften Außenständen unterschieden, namentlich mußten die Darlehen der regierenden Herren sehr oft mit wesentlich niederen Zahlen eingesetzt werden. So setzt z. B. Paulus Behaim die Schuld des Königs von Frankreich vom Jahre 1567 ab unter die abgeschlossene Bilanz, schrieb sie also ganz ab. Schließlich wurde der erzielte Gewinn auch nicht immer vollständig verteilt, stellten doch die Haugs gleich beim ersten Abschlusse 20000 fl in Reserve.

Die Schriftsteller des 16. Jahrhunderts machten freilich nur wenig Angaben über die Inventur. Zwar stellte schon Grammateus (1518) am Schlusse die unverkauften Güter zusammen, aber ob dieses Verzeichnis lediglich auf den Büchern oder auf einer tatsächlichen Bestandsaufnahme beruhte, läßt sich nicht feststellen. Valentin Menher setzte die Waren zu dem Preise ein, „wie er dieser Zeit gern gilt“ und das Grundstück zum Anschaffungswerte („welches uns selber kost“). Der Danziger Sartorius „daxierte“ die unverkauften Waren, und Passchier Goessens verlangte, daß man sie, „was sie werth

|                                                                                                                                                                                                                         |    |     |            |    |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|------------|----|-------|
| Erstlich kommt dieser Rechnung p. Empfang aller der Vorrat 86. Jahres an Erzen, geschmelztem und ungeschmelztem Zeug, Pfennwerten, Schulden, wie von Post zu Post hierin zu finden . . . . .                            | ac | 1   | fl 113.534 | 38 | 3 1/4 |
| Mehr hat man an bezahltem Interesse dieses Jahr empfangen . . . . .                                                                                                                                                     | „  | 92  | „ 28       | 51 | —     |
| Mehr haben beide Hütten Nutzen getragen dieses Jahr . . . . .                                                                                                                                                           | „  | 14  | „ 17.099   | 8  | 2 3/4 |
| Mehr haben alle die Pfennwerthandel dieses Jahr getragen . . . . .                                                                                                                                                      | „  | 12  | „ 5.173    | 30 | 3/4   |
| Mehr hat man Gewinn an allerlei Geld empfangen . . . . .                                                                                                                                                                | „  | 93  | „ 713      | 41 | —     |
| Mehr haben die Häuser und Gründe Nutz getragen . . . . .                                                                                                                                                                | „  | 110 | „ 118      | 26 | 1 1/4 |
| Mehr sind mir zu Beschluß dies Jahres aus dem Handel hinaus schuldig geblieben, wie ac 4 : 5 : 42 : 43 : 51 : 56 : 73 : 80 : 96 : 104 : 105 : 106 : 107 : 134 : 157 : 157, hierin zu sehen, tun in einer Post . . . . . | „  | —   | „ 7.729    | 15 | 3 1/2 |
| Summa Summarum aller Empfang dies ganzen Jahr tut in einer ganzen Summe                                                                                                                                                 | ac | —   | fl 144.397 | 31 | 1 1/2 |

|                                                                                                                                               |    |     |            |    |       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|------------|----|-------|
| Erstlich kommen in Ausgabe alle die Kreditoren, denen die Herren zu Beschluß anno 86. Jahres zu tun blieben, wie zu sehen laut dies . . . . . | ac | 1   | fl 6.943   | 3  | 4 3/4 |
| Mehr haben die Herren Verwandten (= et Comp.) in 2 Posten aus dem Handel selbst genommen, wie gleichfalls hierin steht (= die Ausbeute)       | „  | 1   | „ 14.000   | —  | —     |
| Mehr hat man an allen Orten der Bergwerke dies Jahr verbaut, laut dies                                                                        | „  | 11  | „ 10.815   | 33 | 2     |
| Mehr ist auf gemeinen Unkosten des Handels dies Jahr aufgelaufen . .                                                                          | „  | 90  | „ 425      | 20 | —     |
| Mehr ist auf Haushaltung dies Jahr gegangen . . . . .                                                                                         | „  | 109 | „ 521      | 48 | —     |
| Mehr auf Diener Besoldung . . . . .                                                                                                           | „  | 95  | „ 633      | 29 | 1     |
| Mehr auf Almosen . . . . .                                                                                                                    | „  | 178 | „ 287      | 28 | —     |
| Mehr an verlorren Schulden dies Jahr abgeschrieben . . . . .                                                                                  | „  | 146 | „ 313      | 53 | 2     |
| Mehr haben die Silber weniger zu Hall denn zu Kitzbühl getroffen . .                                                                          | „  | 9   | „ 12       | 47 | 1/4   |
| Mehr ist bar in der Kasse . . . . .                                                                                                           | „  | 179 | „ 4.789    | 11 | 4     |
| Mehr kommt in Ausgabe der neue Vorrat dies 87. Jahres, wie steht ac 27 : 62 usw., tun in einer Summe . . . . .                                | „  | —   | „ 83.545   | 57 | 2 1/4 |
| Mehr kommen in Ausgabe die Schulden im Handel zu Beschluß dies Jahres von Personen und Konten, wie steht ac 21 : 46 usw., tun in einer Post   | „  | —   | „ 22.108   | 59 | 1/4   |
| Summa Summarum an Ausgaben in diesem Jahr, tut alles in einer ganzen Summe                                                                    | —  | —   | fl 144.397 | 31 | 1 1/2 |



sein, ästimieren“ solle. Wurde demnach wenigstens von den größeren Handelshäusern in bestimmten Zwischenräumen Inventur gemacht, so fehlte doch, wie auch Simon (Betrachtungen über Bilanzen usw., Berlin 1903) hervorhebt, „noch der organische Zusammenhang zwischen Inventur und Bilanz“.

Von den eigentlichen Abschlußkonten kannte die deutsche Buchhaltung zunächst überhaupt nur ein einziges Konto, das die anderen in sich vereinigte. Dies will ich an dem Hauptbuche des dem Nürnberger Lukas Sitzinger gehörigen Bergwerks zu

Kössental zeigen<sup>1)</sup>. Die Schlußbilanz findet sich hier unter der Bezeichnung: „Gemeiner Beschluß dieses Hauptbuches und der daraus gestellten Jahresrechnung dieses 87. Jahres“. Die linke Seite trägt die Überschrift: „Empfang“ und enthält vorstehende Posten (S. 33).

Rechts unten finden sich unter „Ausgabe“ vorstehende Posten (S. 33 unten).

Auf den ersten Blick hin scheint dieser Abschluß uns etwas unverständlich. Prüfen wir ihn daher etwas näher, so ergibt sich folgendes Bild:

| Empfang                                    |                                                 | Ausgabe                                     |                                                 |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Aktiva zu Beginn                           | fl 113.534 : 38 : 3 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> | Passiva zu Beginn                           | fl 20.943 : 3 : 4 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>   |
| Gewinne:                                   |                                                 | Verluste:                                   |                                                 |
| 28 : 51 : —                                |                                                 | 10.815 : 33 : 2                             |                                                 |
| 17.099 : 8 : 2 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> |                                                 | 425 : 20 : —                                |                                                 |
| 5.173 : 30 : <sup>3</sup> / <sub>4</sub>   |                                                 | 521 : 48 : —                                |                                                 |
| 713 : 41 : —                               |                                                 | 633 : 29 : 1                                |                                                 |
| 118 : 26 : 1 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   | „ 23.133 : 36 : 4 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>   | 287 : 28 : —                                |                                                 |
| Passiven beim Beschluß:                    | „ 7.729 : 15 : 3 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>    | 313 : 53 : 2                                |                                                 |
|                                            |                                                 | 12 : 47 : <sup>1</sup> / <sub>4</sub>       | „ 13.001 : 19 : <sup>1</sup> / <sub>4</sub>     |
|                                            |                                                 | Aktiva beim Beschluß:                       | 4.789 : 11 : 4                                  |
|                                            |                                                 | 83.545 : 57 : 2 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> |                                                 |
|                                            |                                                 | 22.108 : 59 : <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   | fl 110.444 : 8 : 1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>  |
|                                            | fl 144.397 : 31 : 1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> |                                             | fl 144.397 : 31 : 1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> |

Noch klarer wird aber die Darstellung, wenn wir sie in unsere heutige Form umwandeln. Die Firma begann mit fl 113.534 : 38 : 3 <sup>1</sup>/<sub>4</sub> Aktiven und

fl 20.943 : 3 : 4 <sup>3</sup>/<sub>4</sub> Passiven, also mit einem Anfangskapital von fl 92.591 : 34 : 3 <sup>3</sup>/<sub>4</sub>, das wir auf Kapitalkonto setzen:

| Soll                     | Kapitalkonto                                    |                                        | Haben                                           |
|--------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------------|
| An Bilanzkonto . . . . . | fl 102.714 : 52 : 3 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> | Von Bilanz . . . . .                   | fl 92.591 : 34 : 3 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>  |
|                          |                                                 | Von Verlust- und Gewinnkonto . . . . . | „ 10.123 : 17 : 4 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   |
|                          | fl 102.714 : 52 : 3 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> |                                        | fl 102.714 : 52 : 3 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> |

Die bei der Inventur vorgefundenen Aktiven und Passiven bringen wir auf Schlußbilanzkonto, das dann folgende Form erhält:

| Aktiva                                      | Bilanzkonto |                                             | Passiva                        |    |                                              |
|---------------------------------------------|-------------|---------------------------------------------|--------------------------------|----|----------------------------------------------|
| An Kassenkonto . . . . .                    | fl          | 4.789 : 11 : 4                              | Von Kreditorenkonten . . . . . | fl | 7.729 : 15 : 3 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   |
| An verschiedene Konten (Bestände) . . . . . | „           | 83.545 : 57 : 2 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> | Von Kapitalkonto . . . . .     | „  | 102.714 : 52 : 3 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> |
| An Debitorenkonten . . . . .                | „           | 22 108 : 59 : <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   |                                |    |                                              |
|                                             | fl          | 110.444 : 8 : 1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> |                                | fl | 110.444 : 8 : 1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>  |

Bei den Gewinnen und Verlusten ist zu beachten, daß schon eine Reihe von Übertragungen stattgefunden haben, so sind die Betriebsunkosten der einzelnen Hütten schon auf den „Beschluß über beide Hütten“ und die Erfolge der einzelnen Berg-

werkskonten auf den „Beschluß über die Bergwerke“ übertragen worden. Das Verlust- und Gewinnkonto weist daher nur folgende summarische Posten auf:

| Soll                                                          | Verlust- und Gewinnkonto                       | Haben                                                           |                                                |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| An Bergwerkskonto . . . . .                                   | fl 10.815 : 33 : 2                             | Von Interessenkonto . . . . .                                   | fl 28 : 51 : —                                 |
| An Handelsunkostenkonto . . . . .                             | „ 425 : 20 : —                                 | Von Hüttenkonto . . . . .                                       | „ 17.099 : 8 : 2 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   |
| An Haushaltungskonto . . . . .                                | „ 521 : 48 : —                                 | Von Pfennwerthändelkonto . . . . .                              | „ 5.173 : 30 : <sup>3</sup> / <sub>4</sub>     |
| An Besoldungskonto . . . . .                                  | „ 633 : 29 : 1                                 | Von Gewinn auf Geld (Agiokonto) . . . . .                       | „ 713 : 41 : —                                 |
| An Almosenkonto . . . . .                                     | „ 287 : 28 : —                                 | Von Häuser und Gründen (Grundstücks-<br>ertragskonto) . . . . . | „ 118 : 26 : 1 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>     |
| An Konto der verlorenen Schulden<br>(Conto dubioso) . . . . . | „ 313 : 53 : 2                                 |                                                                 |                                                |
| An Silberkonto . . . . .                                      | „ 12 : 47 : <sup>1</sup> / <sub>4</sub>        |                                                                 |                                                |
| An Kapitalkonto . . . . .                                     | „ 10.123 : 17 : 4 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>  |                                                                 |                                                |
|                                                               | fl 23.133 : 36 : 4 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> |                                                                 | fl 23.133 : 36 : 4 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> |

Das Geschäftsbuch des David Gauger (1588/89) enthält insofern einen Fortschritt, als es Bilanzkonto (wenn auch nicht mit dieser Bezeichnung) und Kapitalkonto aufweist. Gleich zu Beginn findet

sich die Buchung: „Wechselkonto soll an nachbenannte Kreditoren“ und: „Nachbenannte Debi-

<sup>1)</sup> Von mir näher beschrieben in der Österreichischen Handelsschulzeitung, Dez. 1912.



toren sollen an Wechselkonto“. Das Kapitalkonto dieses Jahres trägt die Überschrift: David Gauger und enthält links die Unkosten und die Privatentnahme, rechts die Gewinne und „per Wechselkonto“ für sein Kapital aus den alten Büchern, also das Anfangskapital.

Das Gewinn- und Verlustkonto kannten die deutschen Handlungsbücher des 16. Jahrhunderts selten, aber auch die Theoretiker wendeten es anfangs nicht an. Die unmittelbare Buchung der Gewinne und Verluste auf das persönliche Konto des Geschäftseigentümers war der ursprüngliche Gebrauch, erst später fand die unmittelbare Übertragung statt, nämlich auf ein besonderes Gewinn- und Verlustkonto und von hier aus auf das Unternehmerkonto.

Wenn unter den von mir aufgefundenen Handlungsbüchern des 16. Jahrhunderts keines die Tren-

nung des Unternehmerkontos in das Kapital-, Bilanz- und Gewinn- und Verlustkonto aufweist, so ziehe ich daraus jedoch noch nicht den Schluß, daß man dies Verfahren nicht kannte. Die Lehrbücher der Buchhaltung weisen diese fertige Abschlußtechnik schon von 1550 ab auf, z. B. Schweicker (1546), Gammersfelder (1570), Sartorius (1592) und Goessens (1594). Bei einem Buchhaltungslehrer, Menher von Kempten, können wir sogar die Entwicklung genau verfolgen.

In seinem ersten Werke vom Jahre 1550 kennt Menher nur ein Eigentümerkonto, welches das Bilanz-, Kapital- und Gewinn- und Verlustkonto in sich vereinigt. In seinem zweiten (in deutscher Sprache erschienenen) Werke von 1563 ist das Gewinn- und Verlustkonto selbständig geworden. Das Eigentümerkonto und das Gewinn- und Verlustkonto haben folgende Form:

|                                        |      |    |   |                                       |      |    |   |
|----------------------------------------|------|----|---|---------------------------------------|------|----|---|
| Hans Welsch mein Herr soll per J. Mair | 200  | —  | — | Hans Welsch meinem Herrn bin ich, per |      |    |   |
| ditto per J. Fischer . . . . .         | 50   | —  | — | Kasse durch Übergabe empfangen . .    | 3000 | —  | — |
| 15. VIII. „ J. Mair . . . . .          | 500  | —  | — | ditto per H. Mair . . . . .           | 200  | —  | — |
| 20. VII. „ H. Koch . . . . .           | 100  | —  | — | „ „ H. Koch . . . . .                 | 100  | —  | — |
| 29. XI. „ meine Notdurft . . . . .     | 25   | —  | — | „ „ Wachs . . . . .                   | 183  | 12 | — |
| 31. XII. „ Handelsunkosten . . . . .   | 120  | —  | — | „ „ Weizen . . . . .                  | 1600 | —  | — |
| „ „ Danzig, unser Lager . . . . .      | 763  | 10 | — | „ „ Pech . . . . .                    | 120  | —  | — |
| „ „ London, „ „ „ . . . . .            | 103  | —  | — | „ „ Zucker . . . . .                  | 66   | 13 | 4 |
| „ „ Ph. Kolb für neue Rechnung         | 13   | —  | — | „ „ Roggen . . . . .                  | 450  | —  | — |
| „ H. Keller „ „ „ . . . . .            | 2975 | —  | — | 20. VI. „ J. Mair . . . . .           | 500  | —  | — |
| „ H. Koch „ „ „ . . . . .              | 327  | 6  | 8 | 30. VI. „ H. Koch, versichert Gut . . | 100  | —  | — |
| „ Roggen „ „ „ . . . . .               | 100  | —  | — | „ H. Keller „ „ „ . . . . .           | 200  | —  | — |
| „ Samt „ „ „ . . . . .                 | 382  | 10 | — | 31. XII. „ H. Mair neue Rechnung . .  | 83   | 6  | 8 |
| „ ein Haus „ „ „ . . . . .             | 500  | —  | — | „ „ für Gewinn dieser „ . . . . .     | 685  | 12 | 4 |
| „ Zucker „ „ „ . . . . .               | 350  | 8  | — |                                       |      |    |   |
| „ Kasse „ „ „ . . . . .                | 2779 | 9  | 8 |                                       |      |    |   |
| Summe L 9289.4.4                       |      |    |   | Summe L 9289.4.4                      |      |    |   |

|                                            |     |    |   |                                          |     |    |   |
|--------------------------------------------|-----|----|---|------------------------------------------|-----|----|---|
| Gewinn u. Verlust soll per J. Schmalz      | 10  | 10 | — | Gewinn u. Verlust bin ich per J. Schmalz | 4   | —  | — |
| 10. IV. durch Geldwechsel . . . . .        | 1   | 33 | 4 | 8. IV. durch Geldwechsel . . . . .       | —   | 8  | 4 |
| 12. IV. per J. Mair . . . . .              | 5   | —  | — | 22. IV. per J. Mair . . . . .            | 1   | —  | — |
| 20. VI. für Assekuranz per J. Mair . . .   | 15  | —  | — | 10. V. „ H. Koch . . . . .               | 20  | —  | — |
| 23. VI. „ „ „ H. Koch . . . . .            | 4   | —  | — | 10. VI. „ „ „ . . . . .                  | 15  | —  | — |
| 23. VII. per J. Mair . . . . .             | 1   | —  | — | 15. VI. „ Ph. Kolb . . . . .             | 26  | —  | — |
| 31. VII. „ J. Mell von London her . . .    | 2   | —  | — | 12. VIII. „ J. Mair . . . . .            | —   | 10 | — |
| 1. VIII. „ J. Fischer . . . . .            | 1   | 16 | — | 14. VIII. „ J. Fischer . . . . .         | —   | 10 | — |
| 31. VIII. „ Zucker, Herrn Geldlieb verehrt | —   | 10 | — | 20. VIII. „ H. Mair . . . . .            | 20  | —  | — |
| 5 IX. „ H. Keller . . . . .                | 1   | —  | — | 2. X. „ K. Vogel . . . . .               | 6   | —  | — |
| 5. X. „ J. Fischer . . . . .               | —   | 10 | — | 6 XI. „ H. Keller . . . . .              | 60  | —  | — |
| 9. X. für Assekuranz p. H. Keller . . .    | 10  | —  | — | 21. XI. „ Kasse . . . . .                | 10  | —  | — |
| 28. XII. per V. Ferler . . . . .           | 40  | —  | — | 11. XII. „ Safran Zugang . . . . .       | —   | 5  | — |
| 31. XII. „ Kassenabgang . . . . .          | 5   | —  | — | „ „ Gewinn . . . . .                     | 8   | 1  | — |
| „ „ Pfeffer . . . . .                      | —   | 6  | 8 | „ Weizen . . . . .                       | 400 | —  | — |
| „ „ Tuch . . . . .                         | 116 | —  | — | „ Pech . . . . .                         | 60  | —  | — |
| „ „ H. Welsch für Gewinn . . . . .         | 685 | 12 | 4 | „ Zucker . . . . .                       | 1   | 14 | — |
| Summe L 893.18.4                           |     |    |   | „ Roggen . . . . .                       | 75  | —  | — |
|                                            |     |    |   | „ Samt . . . . .                         | 185 | 10 | — |
|                                            |     |    |   | Summe L 893.18.4                         |     |    |   |

Im historischen Archiv der Stadt Cöln fand ich sodann ein Geschäftsbuch des Wilhelm von Lohn, das sich auf den ersten Blick als eine wortgetreue Abschrift des Menherschens Buches entpuppte. Auch der Abschluß enthält die gleichen Posten und Zahlen, aber es ist ein Fortschritt zu verzeichnen.

Zunächst fällt das Konto: Überschießende Güter auf. Es enthält folgende Posten:

(Links): Überschießende Güter sollen an

(Rechts): Überschießende Güter bin ich an Bilanz, um dieses Buch zu beschließen, 832.18.

Diese Warenvorräte fallen aus dem oben dargestellten Eigentümerkonto fort, ferner fehlen die Aktiva und Passiva, für die das folgende Bilanzkonto gebildet worden ist.

|                                  |     |    |
|----------------------------------|-----|----|
| Zucker # 4672 . . . . .          | 350 | 8  |
| Roggen Last 10 . . . . .         | 100 | —  |
| Samt Stück 7 Ellen 285 . . . . . | 382 | 10 |



|                                    |      |    |   |
|------------------------------------|------|----|---|
| Bilanz soll an H. Koch . . . . .   | 327  | 6  | 8 |
| ditto „ H. Keller . . . . .        | 2975 | —  | — |
| „ „ Danzig, unser Lager . . . . .  | 763  | 10 | — |
| „ für unser Haus . . . . .         | 500  | —  | — |
| „ an Ph. Kolb . . . . .            | 13   | —  | — |
| „ „ London, unser Lager . . . . .  | 103  | —  | — |
| „ „ Kasse . . . . .                | 2779 | 8  | 8 |
| „ „ überschießende Güter . . . . . | 832  | 18 | — |
| Summe L 8294.4.4                   |      |    |   |

|                                     |      |    |    |
|-------------------------------------|------|----|----|
| Bilanz bin ich an H. Mair . . . . . | 83   | 6  | *8 |
| „ „ „ „ H. Welsch . . . . .         | 8210 | 17 | 8  |

Summe L 8294.4.4

Das Eigentümerkonto wird auf diese Weise zum reinen Kapitalkonto; es enthält links nur die ersten sechs Posten, sodann den Schlußsatz: An Bilanz hier fortgetragen, um diese Rechnung zu beschließen, L 8210.17.8, so daß der Gesamtbetrag nur L 9205.17.8 ist.

Rechts enthält das neue Kapitalkonto allerdings alle Posten des früheren Eigentümerkontos mit Ausnahme des einzigen Passivums von L 83.6.8.

Das Gewinn- und Verlustkonto erlitt selbstverständlich keine Veränderung.

Am Ende des 16. Jahrhunderts war also die doppelte Buchhaltung auch in Deutschland völlig ausgestaltet, und es ist daher leicht erklärlich, daß in den nächsten Jahrhunderten ein fast völliger Stillstand eintrat, bis dann im 19. Jahrhundert ein kräftiges Streben zur weiteren Ausgestaltung einsetzte<sup>1)</sup>.

### Das „tägliche Geld“.

(Call Money.)

Von Jean Holz, Nänikon (Schweiz).

(Fortsetzung.)

Nach diesen wenigen allgemeinen Bemerkungen können wir nun näher eingehen auf den Aktivposten, der in unseren Bankbilanzen gänzlich fehlt, auf die Darlehen auf Abruf und mit kurzer Kündigungsfrist. Es handelt sich hier um Vorschüsse an jene Kategorie von Mittelpersonen, die vor allem auf dem Londoner Geldmarkt von großer Bedeutung sind; wir behandeln zuerst die Wechselmakler, die nur England kennt, dann die Fondsmakler.

#### a) Die Wechselmakler (Bill Brokers).

Man unterscheidet in der Hauptsache drei Arten von Wechselmaklern:

1. Die älteste Form, die fast keine Bedeutung mehr hat, stellt der sogenannte „running broker“ dar. Derselbe ist lediglich als Vermittler zwischen dem Kunden und dem diskontierenden Bankier tätig, und erhält für seine Bemühungen und Kenntnis des Marktes eine Kommission. Sein Name figuriert nicht auf den von ihm vermittelten Wechseln; die diskontierende Bank hat somit im Falle der Nichtbezahlung auf ihn auch kein Regreßrecht. Die Aufgabe des Vermittlers liegt darin, daß er die

ihm übergebenen Wechsel einer eingehenden Prüfung unterzieht. Hierbei kommen ihm vor allem die lange Erfahrung und seine Spezialkenntnisse zuhülfe.

2. Der weitaus größte Teil der sogenannten bill brokers hat sich jedoch im Laufe der Zeit zum eigentlichen „dealer“, zum selbständigen Wechselhändler entwickelt. Dieselben beziehen keine Kommissionen mehr, indem sie die Wechsel auf eigene Rechnung direkt von den Kaufleuten, Privatbankiers, Kolonial- und Fremdbanken oder auch von den running brokers kaufen, um dieselben so bald als möglich an die Banken weiter zu begeben. Ihr Profit besteht in Zins-, resp. Diskontunterschied. Obwohl es bisweilen vorkommen kann, daß es den Händlern nicht gelingt, ihre Diskonten sofort wieder zu veräußern, so ist es ihnen durch die Kreditgewährung der Banken doch möglich, mit einem Kapital ihre Geschäfte zu betreiben, das im Vergleich zum Umsatz als sehr klein bezeichnet werden muß.

Als 3. Kategorie unter den Wechselmaklern sind zu nennen drei große Wechselhäuser (Discount companies), die das Wechseldiskontgeschäft in der Form der Aktiengesellschaft in immer größerem Maße an sich ziehen. Mit bedeutenden eigenen Mitteln versehen, ist es ihnen im Gegensatz zu den unter 2. erwähnten Wechselhändlern möglich, bedeutende Beträge von Wechseln in ihrem Portefeuille zu behalten; sie sind folglich bedeutend unabhängiger von den Fluktuationen des Geldmarktes als die ersteren. Dem guten Beispiel der großen Depositenbanken folgend, veröffentlichen diese drei Aktiengesellschaften regelmäßig Ausweise, so daß es auch den Außenstehenden möglich ist, einen Einblick in den Status der Diskonthäuser zu erlangen. Der größere Kredit, der dieser letzten Kategorie von Wechselmaklern infolge ihrer bedeutenden eigenen Mittel, sowie der Publizität entgegengebracht wird, ermöglicht es denselben analog den Depositenbanken, direkt vom Publikum bedeutende Summen von Depositen an sich zu ziehen. Der Zins, der vergütet wird, ist regelmäßig etwas höher als derjenige der Banken, ein weiterer Grund, weshalb bei denselben größere Beträge seitens von Kaufleuten und Finanziers deponiert werden. Wenn nun die Diskonthäuser weniger auf die von den Banken gewährten Darlehen angewiesen sind als die Wechselhändler, so muß doch betont werden, daß auch ihre Geschäftstätigkeit stark in Mitleidenschaft gezogen wird, wenn immer

<sup>1)</sup> Über dieses siehe meine „Geschichte der Buchhaltung in Deutschland“. Leipzig 1913.



die Banken sich veranlaßt sehen, ihre Kreditgewährung einzuschränken. Der Hauptunterschied zwischen den discount companies und den dealers besteht also darin, daß die letzteren weniger gut in der Lage sind, größere Posten Diskonten in ihren Portefeuilles zurückzubehalten, und daß sie in viel stärkerem Maße auf die finanzielle Unterstützung der Banken angewiesen sind<sup>1)</sup>. — Es ist vielleicht hier am Platze, kurz die Frage zu beantworten, weshalb die Londoner Depositenbanken überhaupt erlaubt haben, daß ein Geschäftszweig, der sich für die kontinentalen Banken als sehr zweckentsprechend und lukrativ erweist, ihnen durch einen Konkurrenten, dem Wechselmakler entzogen wurde? Was für eine verhältnismäßig unbedeutende Rolle das Diskontgeschäft bei den englischen Depositenbanken im Gegensatz zu unseren Banken spielt, zeigt uns am besten ein Blick auf einzelne Banken. So weist beispielsweise die Schweizerische Kreditanstalt bei einem Barbestand von 8 Millionen Frs. ein Portefeuille von 91 Millionen Frs. auf, während die Lloyd's Bank Ltd. für ca. 9,1 Millionen £ Wechsel in der Bilanz zeigt bei 22 Millionen £ Guthaben bei der Bank von England, eigene Barschaft, money at call and at short notice. Unsere Banken zählen nämlich den Wechselbestand neben der Kassa zu den liquiden Aktiven höchster Ordnung, indem der größte Teil der Wechsel jederzeit bei der Nationalbank rückdiskontiert werden kann. Anders in England, wo das Rückdiskontieren den Kredit einer Bank schwer schädigen würde. Hier bleiben die einmal erworbenen Wechsel bis zur Fälligkeit im Portefeuille der Bank, welche infolgedessen ihr Augenmerk darauf zu richten hat, daß sie nicht allzu große Summen auf diese Weise festlegt, daß die Wechsel keine zu großen Laufzeiten aufweisen, und daß in kurz sich folgenden Zeitabschnitten immer bedeutende Beträge fällig werden. Wohl diskontieren auch die Londoner Großbanken Wechsel direkt, aber nur für ihre Kunden, deren Kassenführung sie besorgen, deren Geschäftsverkehr sie somit genau überblicken und kontrollieren können. Sie legen hierbei weniger Gewicht auf die Güte der Unterpfänder, als auf die Persönlichkeit ihres Klienten<sup>2)</sup>. Anders verhält es sich beim Wechselmakler, welcher infolge seiner langen Erfahrung und speziellen Kenntnis des Wechselmarktes die Papiere besser beurteilen kann. Zufolge dieses geringen Risikos kann er billiger diskontieren, was dazu führt, daß fast alle guten Wechsel ihm zum Diskont eingereicht werden und nur die weniger guten durch die Kaufleute ihren Banken übergeben werden. Die Hauptursache aber, daß die Banken die bill brokers, die ihnen im Diskontgeschäft so große Konkurrenz machen, dulden, ist darin zu suchen, daß ihre Darlehen an dieselben eine bequeme Verzinsung der überschüssigen Gelder gestatten und daß diese Summen den

Hebel bilden, mit dessen Hilfe die Banken in schwierigen Zeiten auf die Reserve der Bank von England zurückgreifen können, als wenn es ihre eigene wäre. Die Wechselmakler bilden somit für die großen Londoner Depositenbanken das Bindeglied, welches denselben ermöglicht, praktisch ohne jede andere Reserve zu arbeiten und doch dabei wirkliche Gefahren für ihr Bestehen nicht heraufbeschwören, weil sie sich so einen Rückhalt bei der Bank von England schaffen<sup>1)</sup>.

Die Vorschüsse an die Wechselmakler werden in verschiedenen Formen gewährt:

1. als tägliches Geld, besser Abrufgeld (money at call). Diese Darlehen können von den Banken jederzeit bei Bedarf zurückgefordert werden (to be called in at a moment's notice). Der bill broker ist keinen Tag sicher, ob die Rückzahlung nicht zu erfolgen hat; die auf diese Art geborgten Gelder stehen ihm also nur von Tag zu Tag zur Verfügung, man nennt sie deshalb sehr oft auch day-to-day money oder day-to-day loans. Er hat nun täglich am Morgen ausfindig zu machen, welche Banken disponible Summen zu verleihen haben und welche andere in die Lage kommen werden, ihre Vorschüsse zurückzurufen. Dadurch erhält er ein klares Bild des Marktes und kann nun je nach der Lage desselben die Bedingungen für seine geschäftlichen Transaktionen festsetzen. Zwei weitere Formen, in denen die Banken der genannten Kategorie der Kreditvermittler Darlehen machen, bilden 2. die loans at short notice und 3. die fixtures (Vorschüsse mit kurzer Kündigungsfrist und Darlehen für eine feste Zeit). Der Rückzahlung der ersten Art muß eine kurze Kündigung (3—7 oder 14 tägige) vorausgegangen sein, während die fixtures eine Zeitlang fest gegeben werden, die in der Regel 7 Tage nicht übersteigt. Es wäre sehr zu wünschen, und es fehlt auch nicht an Versuchen seitens der brokers, daß es ihnen möglich würde, größere Summen auf bestimmte Zeit an sich zu ziehen, selbst wenn sie dafür etwas höhere Zinsen bezahlen müßten. Da aber hier die Interessen der beiden Parteien kollidieren, denn die Banken betrachten diese Gelder als weitere Reserven, über die sie in Zeiten der Anspannung sofort verfügen wollen, muß der Makler als der Schwächere die ihm gestellten Bedingungen akzeptieren. Als letzte Form sollen 4. noch die overnight loans (Übernachtungsvorschüsse) angeführt werden. Diese Darlehen sind am folgenden Tag zurückzubezahlen. Es kann gelegentlich vorkommen, daß Wechselmakler an einem Tag nicht genügend Mittel flüssig haben, währenddem sie ziemlich sicher wissen, daß ihnen am folgenden Tag bedeutende Summen zur Verfügung stehen werden; in diesem Fall suchen sie sich durch diese Institution das nötige Geld zu beschaffen. Bei sämtlichen vier Formen handelt es sich um Lombarddarlehen. Als Sicherheit hierfür kommen Effekten in Betracht: Consols, Exchequer bonds, die besseren indischen

<sup>1)</sup> Withers: a. a. O. S. 139 ff.

<sup>2)</sup> Vgl. Struck, E.: Studien über den englischen Geldmarkt, Schmollers Jahrbuch 1886, S. 137.

<sup>1)</sup> Jaffé, a. a. O. S. 301.



Eisenbahnobligationen usw., ferner erstklassige Wechsel. Dieser Wechselombard kommt vom praktischen Gesichtspunkt aus angesehen dem Rückdiskont sehr nahe, rechtlich gehen aber die Wechsel nicht ins Eigentum der vorschießenden Großbank über, und da ihr Name auf dem Wechsel nicht als Indossatar erscheint, ist sie auch in keiner Weise aus dem Wechsel verpflichtet<sup>1)</sup>. Die Praxis, daß hier von den Banken überhaupt Sicherheiten verlangt werden, soll ihren Grund in dem Falliment der großen Wechselfirma Overend, Gurney & Co. (1866) haben, die ohne Hinterlage gegen bloße Quittung imstande war, Millionen £ an sich zu ziehen<sup>2)</sup>. Bagehot (S. 291) sagt zu diesem Punkt: Der Verleiher gibt Geld teilweise im Hinblick auf die Kapitalkraft des Maklers und teilweise im Vertrauen auf seine besonderen Kenntnisse. Er unterzieht die hinterlegten Wechsel keiner sehr eingehenden Prüfung; oft überwacht er sie nicht einmal ganz genau. (He lends [the lender] partly in reliance on the wealth of the broker and partly in reliance on his skill. He does not exercise much judgment of his own on the bills deposited with him: he often does not watch them very closely.) In gewöhnlichen Zeiten wird es den Wechselmaklern in der Regel möglich sein, sich die nötigen Gelder von den Banken zu borgen. Was von dem einen Institut eingefordert wird, kann meistens von einem andern wieder ausgeliehen werden. Wenn sich jedoch der Geldmarkt versteift, sei es an Quartalsterminen, wo bedeutende Zahlungen gemacht werden, wo die Bank von England als Bank der Regierung Vorbereitungen trifft, um am Anfang des neuen Quartals die Zinsen auf den Consols zu bezahlen, sei es im Herbst, wo für die Ernte große Summen benötigt werden oder aus anderen Gründen wie: Einziehung der Einkommensteuer in den ersten drei Monaten des Jahres, was zur Folge hat, daß diese bedeutenden Beträge von den Banken auf das Konto der Regierung übertragen werden, also dem äußeren Markt, wie man sich ausdrückt, entzogen werden, dann bleibt den bill brokers, die von den Großbanken nicht mehr genügend „accommodation“ erlangen können, nichts anderes übrig als Zuflucht zu der Bank von England zu nehmen. Dies geschieht durch Rückdiskontierung kurzfristiger Wechsel mit meist nicht mehr als 15 Tagen Laufzeit, sowie Verpfändung von Wechseln, und zwar zu einem Satz nicht niedriger als die offizielle Bankrate, sondern fast regelmäßig  $\frac{1}{2}\%$  über derselben, ob schon diese an sich meistens höher ist als der Satz des offenen Marktes<sup>3)</sup>. In diesem Falle wird die Bank in die Lage versetzt, ihren Satz effektiv zu machen.

Die Zinssätze nun auf dem „short loan market“, d. i. hauptsächlich die Vergütung der Wechsel-

makler für die von den Banken erhaltenen Kapitalien in den eben beschriebenen Formen, richten sich nach Angebot und Nachfrage solcher kurzfristiger Gelder. Angebot und Nachfrage werden ihrerseits wieder bestimmt durch regelmäßig wiederkehrende Ansprüche an den Geldmarkt, wie: an den Quartalsterminen, am Ende jedes Halbjahres, wo viele Eisenbahn- und andere Gesellschaften ihre Dividenden ausschütten, wo anlässlich der Bücherabschlüsse der großen Bankhäuser dieselben ihre Darlehen einschränken, um möglichst große Barbestände in den Bilanzen ausweisen zu können, es handelt sich dabei um das sog. Schaufensterarrangieren (window dressing), im Herbst die Ernte, die Ferienzeit, in den ersten 3 Monaten des Jahres der Bezug der Einkommensteuer, andererseits durch den Stand des Handels, der Industrie und der Landwirtschaft, die Börsenengagements, durch größere Regierungszahlungen, Einzahlungen auf Anlehen usw. In Zeiten großer Geldfülle können die Zinssätze sehr tief fallen, sogar tiefer als die Vergütung der Banken an ihre Depositengläubiger, da denselben, wie wir bereits wissen, bedeutende Summen zinslos zur Verfügung gestellt werden. Für die Bank ist eben eine kleine Verzinsung ihrer disponiblen Summen immer noch besser, als wenn sie ganz brach liegen müßten. Das tägliche Geld (day-to-day or call money) wird in der Regel etwas billiger sein als das Geld auf eine bestimmte Zeit (short fixture) oder mit kurzer Kündigung (at short notice), da dasselbe dem bill broker für eine längere Zeit zur Verfügung steht. Ausnahmsweise kann auch das tägliche Geld teurer sein als die anderen Formen, so, wenn eine bedeutende Erleichterung auf dem Geldmarkt bevorsteht; in diesem Falle ist es dann den Banken nicht mehr möglich, für längere Zeit den gegenwärtig noch etwas höheren Preis des call money zu lukrieren. Die obere Grenze für die Vorschüsse an die Wechselmakler bildet der offizielle Diskontsatz der Bank von England. Nur die overnight loans bedingen gelegentlich einen etwas höheren Satz, da es sich hier um eine vorübergehende Kapitalbefriedigung handelt, bei der es gewisse Firmen vorziehen, nur für einen Tag etwas mehr zu zahlen, um nicht auf die Bank von England angewiesen zu sein. Sofern nun die Bank doch in Anspruch genommen werden muß, geht ihre Praxis in der Regel dahin, daß sie kurzfristige Wechsel mit einer Laufzeit von meist nicht mehr als 15 Tagen zur offiziellen Rate diskontiert und Wochendarlehen gegen Wechselombard zu einem Satz, der  $\frac{1}{2}\%$ — $1\%$  höher ist, macht. Gelegentlich nimmt die Bank auch Wechsel zum offiziellen Satz in Diskont, die noch bis zu einem Monat oder etwas mehr zu laufen haben.

### β) Die Fondsmakler (Stock Brokers).

An der Londoner Börse haben wir eine strenge Scheidung der Börsenmitglieder in Makler (brokers) und Händler (dealers, häufiger jobbers genannt). Die Makler kaufen und verkaufen Wertpapiere für ihre Kunden, d. h. sie nehmen Aufträge entgegen

<sup>1)</sup> Hultegger, O.: Das Notenbankwesen der Vereinigten Staaten Nordamerikas und seine Reform, S. 35.

<sup>2)</sup> Clare, G.: A money-market primer, London 1912, S. 143.

<sup>3)</sup> Duguid, Ch.: the daily money article, im Journal of the Institute of Bankers. January 1914, S. 16.



vom außenstehenden Publikum; als Selbstkontrahenten dürfen sie nur dann auftreten, wenn sie dies ausdrücklich auf dem Kontrakt vermerken und von der Berechnung einer Kommission Umgang nehmen. Die jobbers dagegen handeln nur mit den Maklern oder miteinander und sind verpflichtet, den Interessenten an der Börse mit bindenden Geld- und Briefkursen aufzuwarten. Die Darlehen an die Fondsmakler finden hauptsächlich auf Medio und Ultimo statt, entsprechend der halbmonatlichen Liquidation an der Londoner Börse. Die Händler, die nicht in der Lage sind, alle gekauften aber noch nicht verkauften Titel aus eigenen Mitteln zu bezahlen, kommen in die Lage, gegen Verpfändung der Wertpapiere von den Banken Darlehen entgegenzunehmen, desgleichen die Makler, die von ihren Kunden den Auftrag zur Prolongation erhalten haben. Selbstverständlich ist der Makler nicht verpflichtet, dieselbe vorzunehmen, da er das Recht hat, von seinen Klienten Abnahme und Bezahlung der Stücke zu verlangen; doch wird er einem guten Kunden gegenüber, den er nicht gerne verlieren möchte, in den meisten Fällen dieses Recht nicht geltend machen. Häufig tritt in dieser Kreditgewährung an die Fondsmakler noch eine Mittelsperson dazwischen, die sog. „money-lending brokers“. Es sind dies wohlhabende Firmen, die einen besonders guten Kredit genießen und daher bei den Banken jederzeit bedeutende Summen erhalten können, die sie dann an die kleinen brokers weiter verleihen. „Their intimate knowledge of the members of the 'House' enables them to lend with less risk than an ordinary banker would incur, and therefor the existence of this class enables many to borrow to whom a bank would refuse the necessary accomodation“<sup>1)</sup>. Auch diese in der Regel 14tägigen Vorschüsse (fortnightly loans) an die Stock Exchange figurieren in den Bankbilanzen unter der Post loans at call and at short notice, die wir nunmehr einer etwas eingehenderen Betrachtung unterzogen haben. Es ist dagegen zu bemerken, daß die Liquidität dieser Anlage in Krisenzeiten ernstlich in Frage steht, denn es ist erwiesen, daß sich unter diesen Lombardeffekten bedeutende Beträge befinden, die die Bank von England nicht bevorschussen würde, und welche bei Zwangsverkäufen ganz erhebliche Kursverluste erleiden würden. Die Höhe der Zinssätze dieser fortnightly loans hängt in erster Linie von der Größe des Angebots solcher Gelder und vom Stand der Spekulation ab. Im allgemeinen kann gesagt werden, daß die Verzinsung eine höhere ist als bei den Darlehen an die Wechselmakler. Theoretisch und wohl auch praktisch ist die Möglichkeit vorhanden, daß ein Satz zur Anwendung kommt, der höher ist als der Lombardsatz der Bank von England, da es sich nicht selten, wie bereits bemerkt, um Effekten handelt, die die Zentralnotenbank überhaupt nicht belehnen würde.

(Schluß folgt.)

## Die Provisionszahlung.

Von Alfredo Hartwig, Steglitz-Berlin.

Die ursprüngliche Form des Güterverkehrs ist der Tausch gewesen; das Bedürfnis oder die Liebhaberei der Parteien bestimmten den Wert. Die Übergabe der Waren erfolgte Zug um Zug. Die Ausdehnung des Handels über den lokalen Verkehr hinaus bedingte ganz von selbst, daß der Kaufherr die Geschäfte nicht mehr selbst erledigen konnte, sondern sich der Tätigkeit von Mittelspersonen bedienen mußte, die ursprünglich wohl feste Angestellte waren und für Interesse an der Ausdehnung der Geschäfte ihres Prinzipals einen prozentualen Anteil erhielten. Solange Hingabe der Ware und Zahlung des Preises wieder Zug um Zug vor sich gingen, waren die Schwierigkeiten der Abrechnung für den Handelsagenten nur unbedeutende und beschränkten sich auf die Lösung eines Rechenexempels. Der heutige Agent und Reisende steht, abgesehen von den eben erwähnten Fällen, einer zweifachen Möglichkeit der geschäftlichen Abwicklung gegenüber. Die Ware wird entweder nach dem Besuche des Reisenden geliefert und der Kaufpreis gleich bezahlt; oder die Ware wird geliefert, der Kaufpreis aber später erlegt oder verrechnet. Ist nun die Provision des Agenten beim Geschäftsabschluß, d. h. bei der Überweisung der Bestellung an den Prinzipal, resp. dessen Kenntnisnahme fällig, so kann, soweit das spezielle Geschäft in Frage kommt, nur dann eine Komplikation eintreten, wenn der Kunde ganz oder teilweise seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. In diesem Falle hat aber nicht der Agent zu beweisen, wieviel der Kunde gezahlt oder nicht gezahlt hat, sondern dem Prinzipal fällt die Beweislast über diesen Punkt zu. Der Angestellte ist also in der günstigen Lage, die Erbringung des Beweises an sich herankommen zu lassen. Wird die Provision nach Abschluß nur gutgeschrieben, so liegen die Verhältnisse für den Angestellten auch nicht ungünstig, solange er im Geschäfte tätig ist. Eine Orientierungsmöglichkeit wird ihm in den meisten Fällen geboten sein.

Ganz anders aber gestaltet sich die Sachlage, wenn der Handlungsagent ausscheidet, besonders wenn er im Unfrieden mit dem Geschäfte seine Verbindung gelöst hat, oder besonders, wenn dem Provisionsvertrage die übliche Klausel beigefügt ist: „Die Provision ist fällig an den Terminen und in den Posten, wie die Kundschaft zahlt.“ Diese Klausel sieht absolut unverfänglich aus und enthält auf den ersten Blick nur etwas ganz Selbstverständliches. Der Agent hat nur abzuwarten, wann diese Bedingungen nun eintreten. In den meisten Fällen wird gegen die Höhe und Form der Auszahlung ein mehr oder weniger berechtigtes Mißtrauen sich erheben. Dem Agenten wird es naturgemäß von höchstem Interesse sein, Klarheit darüber zu erhalten, ob er zur rechten Zeit und in der richtigen Höhe die auf ihn entfallende Provision erhalten hat. In einer großen Anzahl von Fällen wird der Agent die Wahrnehmung machen, daß die Posten

<sup>1)</sup> Zitiert nach Jaffé, a. a. O., S. 121.



ohne Mahnung seinerseits nur recht spärlich oder gar nicht an ihn abgeführt werden. Anfragen an sein früheres Haus bleiben unbeantwortet oder werden in unzulänglicher Weise erledigt, der Agent wird mit nichtssagenden Entschuldigungen hingezogen. Endlich verlangt der Agent auf Grund des § 91 des Handelsgesetzbuches einen Auszug aus den Büchern des Geschäftes, der ihm dann auf gutlichem oder prozessualem Wege erteilt wird. Ein solcher Auszug hat nun für denjenigen Agenten einen gewissen Wert, der in der Lage ist, nach eigenen Aufzeichnungen eine, wenn auch unvollständige Nachprüfung vorzunehmen. Der Agent weiß vielleicht, mit welchen Kunden und welche Bestellungen er getätigt hat. Er ist aber nicht in der Lage, nachzuprüfen, ob durch Reklamationen, neue Abkommen, Zahlungsunfähigkeit oder sonstige Umstände Modifikationen eingetreten sind. Diese Situation verschärft sich noch, wenn nicht eine einzelne Lieferung, sondern z. B. eine in mehreren Zeitabschnitten sich wiederholende Lieferung in Frage kommt, oder wenn es sich um die Provision von Geschäften innerhalb ganzer Bezirke, wie z. B. beim Bezirksagenten, handelt. Hier steht dem Agenten eine Provision auf alle Geschäfte innerhalb des Bezirkes zu, auch wenn der Abschluß, resp. die Überweisung an die Firma gar nicht durch ihn erfolgt. In diesem Falle wird für den früheren Chef die Versuchung besonders groß sein, dem früheren Angestellten nicht das volle Maß der Provisionen zukommen zu lassen; andererseits wird der Argwohn des Angestellten dieser unklaren Sachlage gegenüber besonders lebhaft sein. Diese Situation zu klären, würde die Vorlegung der Geschäftsbücher seitens der früheren Firma das einfachste und nächstliegende Mittel sein und beiden Teilen in gleicher Weise zugute kommen. Nicht zum mindesten wäre das psychologische Moment zu berücksichtigen hier, als es die Spannung zwischen den Parteien lösen würde. In der Theorie beschreitet das Gesetz auch diesen Ausweg, indem das Gericht auf Antrag oder von Amtswegen die Vorlegung der Handelsbücher einer Partei anordnen kann.

Goldmann<sup>1)</sup> sagt sehr treffend über diese Vorschrift: „Die Vorschrift<sup>2)</sup> beruht auf der Billigkeit. Sie rechtfertigt sich, wie die Denkschrift S. 72 bemerkt, aus der Erwägung, daß der Agent ohne Mitwirkung des Geschäftsherrn nicht im Stande ist, den Umfang seiner Ansprüche gegen diesen festzustellen, da er nicht von allen wesentlichen Tatsachen, insbesondere nicht davon, welche von den überschriebenen Geschäften das Handlungshaus eingegangen, welche es rückgängig gemacht habe, wie hoch sich die Fakturenbeträge belaufen, wieviel vom Kaufpreis eingegangen sei, in welcher Ausdehnung provisionspflichtige Geschäfte in seinem Bezirk ohne seine Vermittlung abgeschlossen worden seien, aus eigener Wissenschaft Kenntnis haben kann.“

Die Anordnung der Vorlegung von Büchern ist aber nur „im Laufe eines Rechtsstreites“ möglich. Der Agent hat also erst einen Rechtsstreit zu beginnen, die Kostenvorschüsse an Gericht und Rechtsanwalt aufzubringen und sich einer Fülle von Unannehmlichkeiten auszusetzen. Eine Pflicht zur Vorlegung von Büchern ohne vorher anhängig gemachten Rechtsstreit besteht also nicht. Der bereits erwähnte § 45 verweist des ferneren ausdrücklich darauf, daß die Vorschriften der Zivilprozeßordnung unberührt bleiben. Hiernach erfolgt, falls eine Urkunde nach Behauptung des Beweisführers sich in den Händen des Gegners befindet, die Antretung des Beweises durch den Antrag, dem Gegner die Vorlegung der Urkunde aufzugeben. Der Gegner wiederum ist zur Vorlegung der Urkunde verpflichtet, wenn der Beweisführer nach den Vorschriften des BGB. die Herausgabe oder die Vorlegung der Urkunde verlangen kann<sup>1)</sup>. Das BGB. aber sagt hierüber (§ 810): „Wer ein rechtliches Interesse daran hat, eine in fremdem Besitz befindliche Urkunde einzusehen, kann von dem Besitzer die Gestattung der Einsicht verlangen, wenn die Urkunde in seinem Interesse errichtet, oder in der Urkunde ein zwischen ihm und einem Anderen bestehendes Rechtsverhältnis bekundet ist, oder wenn die Urkunde Verhandlungen über ein Rechtsgeschäft enthält, die zwischen ihm und einem andern oder zwischen einem von Beiden und einem gemeinschaftlichen Vermittler gepflogen sind“.

Der Agent, der auf juristischem Gebiet meist Laie ist, wird in dem Hinweis auf noch zwei andere Gesetzbücher nur annehmen können, daß seine Position keine schlechte ist, daß er den anderen zwingen kann, ihm ehrliche Abrechnung zu geben. Überdies enthält der § 46 des HGB. noch die Bestimmung: „Werden in einem Rechtsstreite Handelsbücher vorgelegt, so ist von ihrem Inhalte, soweit er den Streitpunkt betrifft, unter Zuziehung der Parteien Einsicht zu nehmen und geeignetenfalls ein Auszug zu fertigen.“

So klar anscheinend der Wortlaut des § 45 und sein Sinn ist, so enthält er doch mancherlei Klippen. Zunächst handelt es sich hinsichtlich des Antrages zur Vorlegung der Bücher für das Gericht nur um eine „kann“-Vorschrift; woraus schon hervorgeht, daß ein Zwang auf das Gericht gar nicht ausgeübt werden kann. Es entscheidet also das sogenannte freie Ermessen des Gerichtes. In der Wortstellung des nachfolgenden Passus „werden in einem Rechtsstreite usw.“ liegt deutlich der Hinweis auf obige Bedingung. Diese Maxime des freien richterlichen Ermessens wäre nun eine der größten Wohltaten, wenn es sich um eine wirkliche Freiheit handelte, die darin ihren vollendetsten Ausdruck fände, daß die Bedingungen des vorliegenden Einzelfalles maßgebend wären. Der Richter ist de facto doch nicht unabhängig; die „herrschende Meinung“ auf wissenschaftlichem Ge-

<sup>1)</sup> HGB. I. 1901, S. 424.

<sup>2)</sup> § 45 HGB.

<sup>1)</sup> § 421, 422 CPO.



bierte und die Rechtsprechung des Reichsgerichts sind Faktoren, denen er manches Opfer bringen muß. Beide sind dem Laien aber völlig unbekannt, der nur versuchen kann, soweit als möglich den Wortlaut des Gesetzes zu verstehen und mit seinem gesunden Menschenverstand nachzuprüfen und in Einklang zu bringen. So klar nun die Vorschriften hinsichtlich des Schutzes der Provisionsansprüche des Agenten auch sind, so mangelhaft werden sie durch den Eingriff der Rechtsprechung des Reichsgerichtes und die Gesetzesauslegung durch die im Fahrwasser des obersten Gerichtes schwimmende „herrschende Meinung“.

Zunächst fällt die Möglichkeit der Heranziehung des § 810 des BGB. fort. Das rechtliche Interesse des Agenten an der Einsicht in die Urkunden, z. B. Bestellscheine usw., liegt zwar vor, aber die Bedingungen für die rechtliche Beachtung sind nicht erfüllt. Die Bestellscheine und sonstigen Ursachen sind nicht „in seinem Interesse“ errichtet. Der Urkunde liegt doch nur das Interesse des Lieferanten und des Empfängers, also des Kaufmanns und des Kunden zugrunde, und die Ansprüche dieser beiden Personen sollen festgelegt werden. Ferner ist in der Urkunde nicht notwendigerweise ein „zwischen ihm (dem Agenten) und einem anderen bestehendes Rechtsverhältnis bekundet“. Endlich fällt auch die dritte Bedingung fort.

Somit bleibt dem Agenten nur die Berufung auf die Vorschriften der CPO. und des HGB. Der § 421 der CPO. spricht aber nur von „der Urkunde“, setzt also eine bestimmte Urkunde voraus, die herauszugeben ist. Würde es sich um eine Sterbeurkunde, einen Erbschein oder eine genau ihrem Inhalte und Umfange nach bestimmbare Urkunde handeln, so hätte der Agent berechnete Hoffnung mit Berufung auf die Vorschriften der CPO. durchzudringen. Allein, welche „Urkunde“ will der Agent einsehen? In den weitaus meisten Fällen handelt es sich doch um eine Summe von Urkunden, die in den Handelsbüchern des Kaufmanns allgemein oder in bestimmten Büchern, Offertbüchern, Korrespondenzen usw. niedergelegt sind. Der Agent muß also genau die einzelnen Urkunden bestimmen, die, sei es ihrer Existenz, sei es ihrem Inhalte nach in Frage kommen. Wie dies im praktischen Leben möglich sein soll, darüber hat sich das Reichsgericht allerdings noch nicht ausgelassen.

Wer den realen Verhältnissen des Lebens nicht weltfremd gegenübersteht und das Zusammenwirken der Faktoren nicht nur vom Standpunkte grauer Theorie und Dogmatik ansieht, der wird zugeben müssen, daß tatsächlich der Agent unter den genannten Verhältnissen bezüglich seiner Provisionsansprüche rechtlos ist. Das Reichsgericht und die ihm folgende Rechtsprechung anderer Obergerichte hat den eben geschilderten Gedankengang sanktioniert und alle Folgen restlos gezogen. Sagt es doch bezüglich einer Anwendungsmöglichkeit aller zivilprozessualischen Bestimmungen zur Herausgabe der Urkunden resp. Handelsbücher und bezüglich des Verhältnisses des Agenten zum Geschäftsherrn

sowie der Vervollständigung der Buchauszüge: „Da ein Rechtsverhältnis, auf Grund dessen nach besonderer Bestimmung die Herausgabe oder Vorlegung der Handelsbücher verlangt werden könne, wie z. B. Eigentum, Auftrag, Geschäftsführung usw., hier nicht vorliegt, kommt als einschlägige Bestimmung des Bürgerlichen Rechts einzig die allgemeine Bestimmung des § 810 BGB. in Frage.“... „Ein Fall dieser Art liegt jedoch nicht vor: die Handelsbücher des Geschäftsherrn bekunden, soweit es sich um provisionspflichtige Geschäfte handelt, nicht Rechtsgeschäfte, die zwischen dem Geschäftsherrn und dem Agenten im Sinne des § 810 gemeinschaftlich sind.“... „Dies setzt aber voraus, daß bestimmte Tatsachen behauptet sind, die an sich den Anspruch... begründet erscheinen lassen, und daß der Inhalt der Handelsbücher lediglich zum Beweise dieser einzelnen bestimmt angeführten Tatsachen in Bezug genommen wird. Nicht dagegen darf die Vorlegung als Mittel erfolgen, durch welches sich eine Partei erst das Material zur näheren Begründung einer geltend zu machenden Forderung verschaffen will“<sup>1)</sup>.

Bezüglich der Rechnungslegung sagt das Reichsgericht: „Der Agent kann vom Prinzipal nicht wie von einem Verwalter fremden Vermögens Rechnungsablage und Produktion von Belägen fordern. Was der Agent fordern kann... beschränkt sich darauf, daß ihm der Prinzipal Auskunft über die Geschäfte geben muß, von denen ihm Provision zusteht. Ist diese Auskunft... erteilt, so wird dem Agenten auch das Recht einzuräumen sein, von den Büchern des Prinzipals insoweit Einsicht zu nehmen, als dies zur Prüfung der Richtigkeit und Vollständigkeit der Aufstellung erforderlich ist“<sup>2)</sup>. Und das Oberlandesgericht Kiel fährt auf obige Entscheidung bei einem anderen Rechtsstreite Bezug nehmend fort: Sind die Buchauszüge unvollständig, so muß er (der Agent) im einzelnen behaupten, welche Geschäfte für die Erteilung weiterer Auszüge in Betracht kommen, und kann Buchauszüge über diese, wenn sie erwiesen sind, beanspruchen, nicht aber kann er die Einsicht der Bücher verlangen, um überhaupt zu erfahren, ob noch weitere Geschäfte der fraglichen Art in Betracht kommen. Der Agent ist in dieser Beziehung, wie zugegeben ist, schlecht gestellt; nach den bestehenden Vorschriften ist aber das Verlangen auf Einsicht der Bücher auch dann nicht gerechtfertigt, wenn sich der vorgelegte Auszug in einzelnen Punkten als unrichtig erwiesen hat und aus diesem oder einem anderen Grunde die Möglichkeit besteht, daß in der Tat noch weitere Geschäfte in Frage kommen“<sup>3)</sup>.

Interessant ist zunächst, daß ein Obergericht selbst zugibt, daß der Handelsagent betreffs Geltendmachung seiner Provisionsansprüche schlecht gestellt ist. Im Gesetze selbst liegt diese ungünstige Stellung nicht begründet. Die Rechtsprechung des

<sup>1)</sup> Seufferts Archiv, Band 65, S. 69.

<sup>2)</sup> Seufferts Archiv, Band 54, S. 300. R. G. I, 310, 1898.

<sup>3)</sup> Oberlandesgericht Kiel, I. Senat, 3. Mai 1909.



Reichsgerichtes, die schon so manchen Stein für die Mauer herbeigeschafft hat, die heute Volk und Rechtsprechung trennt und den Richtern den Vorwurf der Weltfremdheit eingetragen hat, hat das unsoziale Ergebnis gezeitigt. „Jus est ars aequi et boni“ hieß der stolze Leitsatz im römischen Recht. In dieser Forderung, die von den Römern als in ihrem Recht bereits erfüllt angesehen wurde, soll aber auch ein sozialer Ausgleich liegen; der wirtschaftlich Schwächere soll dem Stärkeren nicht machtlos gegenübergestellt oder ausgeliefert werden. Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte sollen den Richter in der Auslegung der Verträge leiten und ihm ein gewichtiges Hilfsmittel in seiner Rechtsprechung sein. Die Rechtsprechung des Reichsgerichts geht anscheinend von der Idee aus, daß die Provisionsforderung des Angestellten hinter der Wahrung etwaiger Geschäftsgeheimnisse zurücktreten müsse. Selbst auf die Gefahr hin, daß der Geschäftsherr diese Rechtsprechung bewußterweise dazu benutzt, um dem Agenten die ihm zustehende Provision zum Vorteil der eigenen Tasche vorzuenthalten. Wahrlich ein eigenartiger Schutz von „Geschäftsgeheimnissen und ein gerechter Ausgleich der Interessen!“ Dem Reichsgericht scheint der Gedanke gar nicht gekommen zu sein, daß es durch diese Rechtsprechung den Geschäftsherrn geradezu auf den eben angedeuteten Weg hinweist; Ethik und Recht! Selbst wenn der Handelsagent durch mehrfache Prozesse dem Geschäftsherrn Unredlichkeiten nachgewiesen hat, steht ihm kein Recht zu, bezüglich der übrigen etwa schwebenden Posten durch Einsicht in die Bücher Klarheit zu erhalten. Dieser ist vielmehr gezwungen, Position für Position durchzufechten.

Auch hier gilt, was Reichel bezüglich der Provision des Maklers sagt: „Der Vertragsgegner, dem die Anfrage des Maklers nicht genehm ist, mag die Auskunft verweigern; auf eine loyale Anfrage aber eine wissentlich falsche Auskunft zu erteilen, verstößt gegen die guten Sitten. Das Gewissen unserer Geschäftswelt mag in diesem Punkte zuweilen sehr nachsichtig sein — um so dringender ist die Pflicht der Rechtsprechung, es durch ihre Mittel zu schärfen“<sup>1)</sup>.

Die oben erwähnte Rechtsprechung des Reichsgerichtes ist um so befremdender, als es zu verschiedenen Malen dem Makler einen Anspruch auf Rechnungslegung und Büchereinsicht zugebilligt hat. Reichel führt in seinem soeben erschienenen Werke über die Maklerprovision die österreichische Rechtsprechung an, die dem Provisionsagenten auch einen Anspruch auf eidliche Bestärkung der erteilten Auskunft bzw. des Bücherauszeuges zugesteht. Unter gerechter Würdigung dieser Auffassung sagt Reichel: „Dies verdient Beifall. Eine Auskunft ist noch lange keine wahre Auskunft; denn der Lüge bleibt Tür und Tor frei. Dies gilt natürlich auch dann, wenn ein äußerlich in Ord-

nung gehender Buchauszug vorgelegt wird; denn das Papier ist geduldig und, wie die Erfahrung lehrt, zuweilen sogar sehr geduldig“<sup>1)</sup>. Reichel führt aus seiner reichen richterlichen Praxis sogar die ihm wiederholt vorgekommenen Fälle an, daß der dem Bezirksagenten erteilte Buchauszug ein leeres Blatt Kontopapier war! Wenn Reichel der deutschen Rechtsprechung den Rat erteilt, der österreichischen Rechtsprechung zu folgen, so kann man ihm nur voll beipflichten. Das Reichsgericht setzt dem Spott, der in der Überreichung des leeren Blattes Kontopapier liegt, noch die Krone auf, indem es den Agenten hiermit bescheidet; und das „von Rechts wegen“!

Aber auch in logischer Beziehung steht die Rechtsprechung des Reichsgerichtes auf nicht allzu festen Füßen. Der Agent soll vom Prinzipal nicht wie von einem Verwalter fremden Geldes Rechnungsablage und „Produktion“ von Belegen fordern können. Die Sachlage ist doch aber folgende: Der Prinzipal schließt mit dem Agenten einen Vertrag, worin er ihm für die Besorgung von Aufträgen bei Eingang der Zahlung eine in festen Prozenten bestehende Provision zusagt. Der Agent erfüllt, der Kunde zahlt an den Geschäftsherrn, der somit nicht nur den ihm zustehenden Preis der Ware, sondern auch den Betrag erhält, der dem Agenten zukommt. Trotzdem gibt das Reichsgericht dem Agenten kein Recht auf Einsichtnahme. Logisch müßte demnach auch der Klient vom Anwalt keine „Produktion“ von Belägen fordern können; der Inkassoauftrag wäre bezüglich der Ablieferung etwa eingegangener Beträge auf die Liebenswürdigkeit des Inkassomandatars abgestellt usw.

Sodann aber sollen die hier in Frage stehenden Urkunden (Provisionsscheine usw.) nicht „im Interesse“ des Agenten errichtet sein. Es gibt wohl kaum Urkunden, deren Anfertigung nicht ein mehrfaches Interesse zugrunde liegt. Der Bestellschein bescheinigt ein zwischen dem Geschäftsherrn (vertreten durch den Handelsagenten) und dem Kunden abgeschlossenes Geschäft. Er bescheinigt aber auch ebenso den Anspruch auf Provision, der nunmehr für den speziellen Fall zustande gekommen ist. Der Agent würde sich schon aus diesem Grunde auf eine nur mündliche Bestellung nicht einlassen, weil ihm eben damit der Nachweis genommen wird, daß durch ihn ein Geschäft zustande gekommen ist, wodurch sein Anspruch auf Provision in dem speziellen Falle begründet wird. Der Bestellschein ist aber ebenso auch im Interesse des Kunden errichtet, und diesem steht daher ebenfalls ein Anspruch auf Vorlegung gegenüber dem Geschäftsherrn zu, falls Zweifel über den gleichen Inhalt der Kopie und des Originals sich ergeben, oder das in den Händen des Kunden verbliebene Exemplar verloren gegangen ist.

Wenn ein Kaufmann Konkurs gemacht hat, so wird der Status durch einen vereideten Bücher-

<sup>1)</sup> Hans Reichel, Die Maklerprovision. München 1913, S. 267.

<sup>1)</sup> Hans Reichel, Die Maklerprovision. München 1913, S. 265.



revisor festgestellt, und die Parteien sind mit dieser Regelung vollauf zufrieden. Die Eigenschaft des Konkursverwalters gibt allen Beteiligten in den meisten Fällen die Gewähr richtiger Wahrung ihrer Interessen. Die Einsichtnahme der Bücher durch den einzelnen Gläubiger zum Schutze der persönlichen Interessen erübrigt sich. Warum ist dieser Ausweg dem Handelsagenten zu betreten nicht gestattet? Berechtigte Geschäftsinteressen des Geschäftsherrn würden gewahrt, unlauterer Geschäftsbetrieb ans Tageslicht gezogen.

Die großen Ungerechtigkeiten und Mißstände, welche durch diese Rechtsprechung des Reichsgerichtes hervorgerufen sind, haben jetzt auch Veranlassung gegeben, daß der Zentralverband deutscher Handlungsagentenvereine an die Handelskammern mit der Bitte herangetreten ist, zu ihrem Teile an der Aufhebung der gesetzlichen Bestimmungen beizutragen. Vom Reichsgerichte scheint man eine Umkehr nicht zu erwarten.

Wie ist nun aber, solange das Gesetz nicht helfend eingreift und eine nur nach formalen oder einseitigen Gesichtspunkten sich richtende Rechtsprechung ausschaltet resp. unmöglich macht, dem Agenten zu helfen? Der beste Schutz liegt natürlich auch hier in der Wahl eines nach anständigen Kaufmannssitten handelnden Geschäftsherrn. Auf alle Fälle muß dem Agenten der Rat erteilt werden, auf das Genaueste Buch zu führen und sich eine Kopie des Bestellscheines aufzuheben. Wesentlich bessere Chancen bietet auch die Stellung als commis intéressé insofern, als diesem Vorlegung und Einsichtnahme in die Handelsbücher auch ohne Rechtsstreit zusteht. Die Verpflichtung zur Vorlegung der Bücher geht aber hier weiter, als es im Interesse des bloßen Agenten liegt. Endlich bleibt dem Agenten noch übrig, sich vertragsmäßig die Büchereinsicht auszubedingen. Eine derartige Abmachung stände gar nicht vereinzelt im kaufmännischen Leben da, als auch im Verkehr zwischen Autor und Verlag diese Klausel dem Vertrage vielfach beigefügt wird. Sollte der Geschäftsherr zu diesem Schritt sich nicht verstehen wollen, so bliebe noch die Klausel der Revision durch Notar oder vereidigten Bücherrevisor offen.

In den vorstehenden Ausführungen ist des öfteren auf die österreichischen Verhältnisse Bezug genommen worden. Zum Vergleiche seien daher hier die einschlägigen Bestimmungen des Handlungsagentengesetzes herangezogen, das von dem Justizministerium im Juli 1911 als Gesetzentwurf über die Rechtsverhältnisse der Handelsagenten erlassen worden ist.

§ 13. Der Anspruch auf die Provision wird an dem Tage fällig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder dem Gesetze die Abrechnung stattfinden soll.

§ 14. Über die Provisionsansprüche ist mit Ende Juni oder Dezember eines jeden Jahres, wenn aber das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalenderhalbjahres gelöst wird, ohne Verzug nach der Vereinbarung abzurechnen.

§ 15. Der Handelsagent kann die Mitteilung eines Buchauszuges über die Geschäfte verlangen, für die ihm Provision gebührt.

Wenn der Handlungsagent glaubhaft macht, daß der

Buchauszug unrichtig ist, oder daß ihm die Mitteilung eines Buchauszuges verweigert wurde, kann er auch vor dem Prozesse bei dem Bezirksgerichte, in dessen Sprengel sich die Handelsbücher befinden, deren Vorlegung beantragen. Von dem Inhalte der Handelsbücher ist, soweit er die Ansprüche des Handelsagenten betrifft, unter Zuziehung der Parteien Einsicht zu nehmen und erforderlichenfalls ein Auszug anzufertigen. Der übrige Inhalt der Bücher ist dem Richter insoweit offen zu legen, als dies zur Prüfung ihrer ordnungsgemäßen Führung notwendig ist.

Auf Antrag des Geschäftsherrn kann der Richter aus rücksichtswürdigen Gründen anordnen, daß die Bücher nicht von dem Handelsagenten persönlich, sondern durch einen vom Gerichte bestellten Buchsachverständigen eingesehen werden.

§ 16. Ist bedungen, daß der Entgelt des Handlungsagenten ganz oder zum Teile in einem Anteile an dem Gewinne aus allen oder aus bestimmten Geschäften bestehen, oder daß der Gewinn in anderer Art für die Höhe des Entgeltes maßgebend sein soll, so ist nach Ablauf des Geschäftsjahres auf Grund der Bilanz abzurechnen.

Der Handelsagent kann die Einsicht der Bücher verlangen, soweit dies zur Prüfung der Richtigkeit dieser Abrechnung erforderlich ist.

Es wäre dringend zu wünschen, wenn in der Frage des Provisionsanspruches des Handelsagenten baldigst für Abstellung der großen Mißstände gesorgt würde oder das Reichsgericht zu einer Entscheidung kommen würde, die den Bedürfnissen des Lebens und den Forderungen der Ethik in gleicher Weise gerecht würde.

## Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

### Die Zulassung von Effekten zum Börsenhandel und ihre Einführung

Von E. Steinau, Berlin.

#### I. Die Zulassung.

Nach § 36 des Börsengesetzes erfolgt die Zulassung von Wertpapieren zum Börsenhandel an jeder Börse durch eine Zulassungsstelle, von deren Mitgliedern mindestens die Hälfte aus Personen bestehen muß, die sich nicht berufsmäßig am Börsenhandel mit Wertpapieren beteiligen. Von der Beratung und Beschlußfassung über die Zulassung eines Wertpapiers zum Börsenhandel sind die Mitglieder ausgeschlossen, welche an der Einführung dieses Wertpapiers beteiligt sind.

Die Zulassungsstelle der Berliner Börse besteht aus 22—28 Mitgliedern und 8—10 Stellvertretern. 5 Mitglieder müssen Mitglieder der Handelskammer und 6 Mitglieder der Ältesten der Kaufmannschaft sein. Die Mitglieder werden auf 3 Jahre durch die Handelskammer gewählt. Die Zulassungsstelle ist beschlußfähig, wenn 9 Mitglieder anwesend sind. Sie erläßt ihre Geschäftsordnung selbst, doch bedarf sie der Bestätigung durch die Handelskammer. Über die Verhandlungen ist ein Protokoll aufzunehmen. Die Mitglieder und Beamten sind zur Verschwiegenheit verpflichtet. Zur Stellung des Antrages auf Zulassung sind nur die in Berlin oder in einem seiner Vororte ansässigen Firmen berechtigt.

Der Antrag auf Zulassung ist stets schriftlich einzureichen und vom Antragsteller zu unterzeichnen. Es muß Betrag und Art der einzuführenden Wertpapiere bezeichnen und ist von der Zulassungsstelle zu veröffentlichen. Frühestens 6 Tage hiernach darf die Einführung des Effektes erfolgen.

Beizugeben ist jedem Antrag:

ein Nachweis über den Rechtstitel (Gesetz, staatliche Genehmigung, Gesellschaftsvertrag usw.), auf dem die Berech-



tigung zur Ausgabe von Wertpapieren beruht, sowie über das Verhältnis zu früher ausgegebenen Werten,

die Konzessionsurkunde, wenn Werte eines Unternehmens herausgegeben werden, das auf einer Konzession beruht.

Dem Antrag auf Zulassung von Wertpapieren einer Gesellschaft ist beizugeben:

der Nachweis über die Eintragung in das Handelsregister, der Gesellschaftsvertrag, die Geschäftsberichte der letzten 3 Jahre, bei inländischen Gesellschaften, wenn noch nicht 2 Jahre seit Eintragung in das Handelsregister verflossen sind, der gemäß § 193 HGB. von besonderen Revisoren erstattete Bericht.

Die Beweisstücke sind in einer Form vorzulegen, die nach dem Ermessen der Zahlungsstelle den Inhalt glaubhaft ergibt.

Der Prospekt ist in 60 Exemplaren einzureichen und muß angeben:

1. das Gemeinwesen, die Gesellschaft oder Person, deren Werte zugelassen werden sollen,
  2. den für den Ertrag der Emission vorgesehenen besonderen Verwendungszweck,
  3. den Nennbetrag der zugelassenen Werte,
  4. die Merkmale der Stücke (Betrag, Reihen, Nummern),
  5. Bestimmungen über die Kündbarkeit oder Unkündbarkeit, sowie über die Tilgung der Werte,
  6. die Art der Sicherstellung für Kapital; Zinsen und Gewinnanteile und die Umstände, die für die Beurteilung der Sicherstellung von Bedeutung sind,
  7. die Vorzugsrechte, die den Werten vor früher ausgegebenen Werten oder diesen vor jenen zustehen (Vorzugsaktien usw.),
  8. die bei Zins-, Gewinnanteil- oder Kapital-Zahlungen erfolgenden Abzüge oder Beschränkungen,
  9. den Zinssatz, sowie die Plätze und die Termine, an denen die Zinsen oder Gewinnanteile und die Kapitalbeträge zahlbar sind,
  10. die Verjährungsfristen für die Ansprüche auf Zinsen oder Gewinnanteile und auf die Kapitalbeträge (bei inländ. insoweit, als sie von den gesetzlichen Vorschriften abweichen),
  11. bei ausländischen Effekten den Umrechnungskurs.
- Bei Schuldverschreibungen ausländischer Staaten, bei Wertpapieren eines gewerblichen Unternehmens, bei Pfandbriefen und Aktien sind außerdem noch weitere Angaben nötig, auf die hier nicht eingegangen werden soll.

Der Prospekt ist durch die Zulassungsstelle zu veröffentlichen.

Bei Staats- und Reichsanleihen, sowie Schuldverschreibungen, deren Verzinsung oder Rückzahlung durch den Staat gewährleistet ist, bedarf es der Einreichung des Prospektes nicht.

Oft werden Wertpapiere in Zeitungsanzeigen oder privaten Zuschriften zur Zeichnung angeboten. Diese Anzeigen und Angebote werden dann auch Prospekt genannt, sind es aber im Sinne des Gesetzes nicht.

Sind in einem Prospekt Angaben, die für die Beurteilung des Wertes erheblich sind, unrichtig, so haften (§ 45 BGB.) diejenigen, die den Prospekt erlassen haben, wenn sie die Unrichtigkeit gekannt haben oder ohne grobes Verschulden hätten kennen müssen, als Gesamtschuldner jedem Besitzer eines solchen Wertpapiers für den Schaden, der ihm aus der von den Angaben abweichenden Sachlage erwächst. Dasselbe gilt, wenn der Prospekt infolge Fortlassung wesentlicher Tatsachen unvollständig ist und diese Unvollständigkeit auf böswilligen Verschweigen beruht. Der Ersatzanspruch verjährt in 5 Jahren seit Zulassung des Wertpapiers.

Beispiel für unrichtige Angaben: 1902 führt A. Schaaffhausen  $1\frac{1}{2}$  Mill. M Aktien der Lederfabrik de Hessele in Aachen an der Börse ein. Der Prospekt enthielt die Bilanz vom 1. April 1901. Erst 1904 stellte sich heraus, daß die Bilanz gefälscht war. Der Vorstand hatte 816 000 M unterschlagen. Es war eine Zusammenlegung von 1:3 nötig. Die Bank mußte Schadenersatz leisten. Landgericht und Kammergericht leiteten das Verschulden daraus her, daß sie es unterlassen hatte, die Bilanzen an Ort und Stelle zu prüfen. 1912 tritt das Reichsgericht dieser Auffassung bei.

Beispiel für unvollständigen Prospekt infolge böswilligen Verschweigens von Tatsachen. Ende

März 1912 sind 1,5 Mill. M Aktien der Mühlenbauanstalt und Maschinenfabrik vorm. Seck in Dresden durch die Dresdner Bank der Börse zugeführt worden. Einige Monate später ließ die Gesellschaft ihre Aktionäre ohne Dividende infolge eines lange Zeit geführten, im Prospekt nicht erwähnten Prozesses, der bald nach der Emission unglücklich für die Aktiengesellschaft verlief. Die Aktionäre dürften mit ihrem Schadenersatzanspruch Recht bekommen. Das Emissionshaus hat aber nicht nur wegen der Haftpflicht, sondern schon wegen der Erhaltung seines Emissionskredites das intensivste Interesse daran, daß der Zahlungsstelle materiell vollkommen korrekte Prospekte überreicht werden.

In der Regel erfolgt die Zulassung:

wenn die Zulassungsstelle die vorher genannten Urkunden geprüft,

die absolute Mehrzahl der Mitglieder für den Antrag gestimmt hat,

dafür gesorgt ist, daß das Publikum über alle zur Beurteilung notwendigen tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse der zu emittierenden Wertpapiere soweit als möglich informiert wurde (durch Veröffentlichung).

Aktien eines zur Aktiengesellschaft oder Kommanditgesellschaft auf Aktien umgewandelten Unternehmens werden zum Börsenhandel erst zugelassen, wenn ein Jahr nach Eintragung in das Handelsregister verflossen und die erste Jahresbilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung veröffentlicht ist.

Ferner dürfen Wertpapiere zum Börsenhandel nur zugelassen werden, wenn von den Stücken, in denen der Börsenhandel stattfinden soll, mindestens eine Million M, bezw. 500 000 M vorhanden sind. Das bedeutet nach der Praxis der Berliner Börse nicht, daß diese 500 000 M zur „Einführung“ an der Börse zur Verfügung gestellt werden müssen. Dieser Mindestbetrag ist also keine „Umsatzgarantie“.

Die Zulassung wird versagt:

bei unvollständigem Prospekt,

wenn erhebliche allgemeine Interessen geschädigt werden, oder wenn die Emission zu einer Übervorteilung des Publikums führt,

wenn die Zuteilung der zur öffentlichen Zeichnung aufgelegten Wertpapiere noch nicht beendet ist. (Dies richtet sich gegen den Handel per Erscheinen und die damit verbundene Agiotage.)

Die Zulassungsstelle darf die Emission ohne Angabe von Gründen ablehnen. Hiergegen steht dem Antragsteller binnen einer Frist von zwei Wochen nach Bekanntgabe die Beschwerde an die Handelskammer zu. Gegen die Beschlüsse der Zulassungsstelle der preußischen Börsen kann der preußische Handelsminister vermöge seines Aufsichtsrechtes Einspruch erheben. Einen solchen Einspruch kündigte z. B. der Handelsminister am 30. I. 11 in der Nordd. Allgemeinen Zeitung an, und wiederholte ihn am 27. II. 11 im Abgeordnetenhaus für den Fall, daß die Zulassungsstelle der Berliner Börse etwa die Zulassung der Chicago-Milwaukee-St. Paul-Eisenbahn-Aktien genehmigen sollte. — Für die Zulassung oder Ablehnung ausländischer Wertpapiere sind politische Gründe, sowie Rücksichten auf den deutschen Geldmarkt maßgebend.

## II. Die Einführung.

### a) Die Einführung in den Börsenhandel mit vorausgehender Subskription.

Wenn die Zulassung zum Börsenhandel genehmigt ist, wird das Papier einer Maklergruppe zur Einführung in den Börsenhandel zugewiesen. Diese darf frühestens 6 Tage nach Veröffentlichung des Antrages erfolgen; wird sie nicht innerhalb 3 Monaten nach der Zulassung vorgenommen, so erlischt die Zulassungsgenehmigung.

Bei festverzinslichen Wertpapieren geht der Einführung meist eine Subskription voraus. Sie kann vor Stellung des Zulassungsantrages erfolgt sein oder zwischen Stellung des Antrages und der Zulassung stattfinden; auf alle Fälle muß sie aber vor der Einführung in den Börsenhandel beendet sein.

Findet eine Zeichnung statt, so hat die Einführung in den Börsenhandel nur den Zweck, dem Publikum das Effekt schmackhafter zu machen, da es als börsengängiges Papier leichter realisierbar ist. Die Börsennotiz bedeutet für den Besitzer des Papiers neben der Verkaufs- auch eine Kontroll-



möglichkeit und somit einen wichtigen Bewertungsfaktor. Für den Emittenten ist sie dagegen nur Mittel zum Zweck und als solches von sekundärer Bedeutung gegenüber dem eigentlichen Emissionsakt.

b) Die Einführung ohne Zeichnung. (Emission durch „Einführung“.)

Das Subskriptionsverfahren hat für die Bank manche Schattenseiten: Die Kontrolle der Konzernzeichner ist unmöglich, wenn andere Banken veranlaßt werden, als Zeichnungsstellen zu fungieren. (Sie nennen nur die gezeichnete Summe, nicht die Namen der Zeichner.)

Die Kosten erhöhen sich durch die Provision für die Zeichnungsstellen.

Setzt die Emissionsbank den Kurs in der Subskription niedrig, dann wird die ganze Operation zwar schnell beendet, aber der Verdienst ist gering; setzt sie ihn hoch, dann wird sie die Effekten nicht mit einem Schlage los, und das schadet ihrem Emissionskredit.

Um den möglichen Gewinn auch wirklich zu erzielen, haben die Banken jetzt vielfach das Zeichnungsverfahren ganz aufgegeben und richten den ersten Stoß des Angebots unmittelbar gegen die Börse.

Ein Beispiel mit verkappter „Einführung“, denn jede Subskription läßt sich so vornehmen, daß sie zur „Einführung“ wird, ist die 1910 erfolgte Emission der Hackethal-Aktien. Das Emissionshaus ließ die Nachfrage zum Subskriptionskurs von 152% ganz unbefriedigt und gab die Aktien erst nach Einführung bei der Börse zu 170% her.

Bei der „Einführung“ geschieht die Emission in unmittelbarem Zusammenhang mit der Einführung in den Börsenhandel. Der Einführungstag ist der erste und wichtigste Emissionstag.

Die „Einführung“ ist ein freihändiger Verkauf. Er ist rentabler für das Emissionshaus, erfordert aber viel Geschick und Sachkenntnis, und die angewandten Mittel des Emissionshauses können oft selbst vor einer milden Kritik nicht bestehen.

Ehe die Makler ihre Vermittlungstätigkeit, also die Emission oder die „Einführung“ beginnen, hat die Bank, ähnlich wie beim Zeichnungsverfahren, für die neuen Werte Stimmung gemacht. Sie hat durch die Besprechung der Emission in der Presse, durch Rundschreiben an die Kundschaft und Empfehlungen bei befreundeten und abhängigen Firmen der Einführung vorgearbeitet. Umfang und Maß dieser Propaganda machen es verständlich, daß die bei den Maklern einlaufenden Aufträge sich derart häufen können, daß sie das dem Makler zur Verfügung stehende Material oft weit übersteigen. Der erste Kurs erreicht dann eine Höhe, die nicht dem Werte des Effekts entspricht und für die Bank erheblichen Gewinn bedeutet; sie ist in der Lage, durch Zurückhalten des Materials, den ersten Kurs auf der Höhe zu halten, bzw. zu steigern.

Die Börse ist hierbei nicht der eigentliche Markt des Effektes, sondern mehr preisregistrierendes Organ, da die meisten Aktien, nachdem die Kurse durch kleine Effektenmengen gemacht sind, unter der Hand vom Emissionshaus an die Kunden verkauft werden.

Beispiele:

|                      | Emissionskurs                     | Kurs, d. bei der „Einf.“ in Aussicht gen. war | Kurs am 31. Dez. 1913 |
|----------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------|
| Kaiserkeller-Aktien  | 134%                              | 127%                                          | 92%                   |
| Vogtländ. Tüllfabrik | 268 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> % | 190%                                          | 156%                  |
| H. Meinecke, Breslau | 148%                              | 137 <sup>1</sup> / <sub>3</sub> %             | 124%                  |

Die Spekulanten setzen bei der Einführung voraus, daß das Emissionshaus den Kurs eine Zeitlang steigern wird, auch wenn er ihm auf die Dauer unhaltbar erscheint, um den Emissionskredit nicht zu verlieren und die Hilfe der Spekulanten für die Folge nicht entbehren zu müssen.

Im Plutus 1910 heißt es: „Sobald die Spekulanten gekauft haben, beginnen auch sie für das Papier Stimmung zu machen: durch Lanzierung von Gerüchten in die Presse, und deren Verbreitung an der Börse. Vor nicht langer Zeit gab es ein Café in der Nähe der Berliner Börse, in dem größtenteils Börsenbesucher verkehrten. Hier fanden sich hand-

schriftliche Anmerkungen im Börsenkurier bei den in Frage kommenden Papieren.“ Nach erfolgter Steigerung der Kurse verkaufen die Spekulanten die Papiere. Sie spekulieren jetzt à la Hausse, bald aber à la Baisse, da in nicht zu langer Zeit ein Sinken der Kurse eintritt.

Für das Publikum ist die Emissionsmethode der Einführung ungünstiger als die der Subskription, weil bei letzterer alles mit größerer Offenheit zugeht.

Wenn die Höhe des Emissionskurses nicht dem Werte des Effektes entspricht, so ist das Publikum hieran auch selbst schuld, indem es massenhaft Kaufordres abgibt und diese Aufträge häufig nicht limitiert, sondern in blindem Vertrauen auf das Emissionshaus „Bestens Ordres“ an die Makler oder das Emissionshaus richtet. Der spekulative Übereifer des Publikums bei einigermaßen aussichtsreichen Aktien kennt eben oft keine Grenzen.

Das Zustandekommen des ersten Kurses kann sich tagelang verzögern, da häufig nicht einmal der größte Teil der nicht limitierten Ordres gedeckt werden kann. Der Börsenvorstand fordert dann zur Verminderung der Aufträge auf.

Zur Beseitigung der Nachteile sind folgende Vorschläge gemacht worden:

1. Die Zulassungsstelle soll ein Mindestangebot verlangen, sog. Umsatzgarantie. (Sie war im alten BG. enthalten.)

2. Der Einführungskurs ist vorher bekannt zu geben. (An der Münchener Börse geschieht dies am Morgen der Einführung; das ist aber auch zu spät.)

3. Dieser Emissionskurs sollte im Prospekt angegeben sein, damit er genehmigt werden müßte. Hierzu bietet das BG. eine Handhabe. Die Zulassungsstelle hat nach § 86 des BG. die Aufgabe, Emissionen nicht zuzulassen, bei welchen erhebliche allgemeine Interessen geschädigt werden oder welche offenbar zu einer Übervorteilung des Publikums führen. Die Übervorteilung liegt oft nicht in der Emission des Papiers an sich, sondern vielmehr an dem zu stark erhöhten Kurse.

4. Es wäre gut, wenn vom Börsenvorstand bei großer Nachfrage, ähnlich wie bei Überzeichnung im Subskriptionsverfahren, eine Repartierung zu dem bekanntgegebenen oder dem mittleren Kurse vorgenommen würde. (Geschieht in München.) § 29 der Berliner Börsenordnung steht dem entgegen. Er bestimmt: Als Börsenpreis ist derjenige Preis festzusetzen, welcher der wirklichen Geschäftslage des Verkehrs an der Börse entspricht. Der Börsenvorstand schließt hieraus: Ein Kurs, zu dem nicht alle Ordres ausgeführt sind, entspricht nicht der Geschäftslage. Also darf eine Repartierung nicht eintreten, sondern es wird entweder kein Kurs festgesetzt, oder das Angebot ist zu erhöhen, bzw. die Nachfrage zu reduzieren.

5. Wenn der Emissionskurs nach kurzer Zeit bedeutend sinkt, so könnte das Emissionshaus dadurch gestraft werden, daß die Notierung für die Folge gestrichen wird. Das ist aber eine zweischneidige Waffe, da hierbei die Besitzer der Wertpapiere empfindlich geschädigt werden. Die Ausführung aller Vorschläge, deren wesentlichste ein fester Einführungskurs und eine Umsatzgarantie sind, dürften höchstens die Übelstände etwas mildern, ganz beseitigen lassen sie sich nicht, da das Emissionshaus durch Mittelsmänner einen großen Teil aufkaufen und so für sich reservieren lassen kann, um ihn nachher zu einem höheren Kurse unter der Hand oder unbemerkt an der Börse abzusetzen.

Es gibt eben kein sicheres Mittel, da sich zwei ungleiche Partner, ein Sehender und ein Blinder, gegenüberstehen.

### Aus der Praxis des offenen Verkaufsgeschäftes.

#### Die Nummerngeheimauszeichnung.

Von Rudolf Seyffert, Mannheim.

Im offenen Verkaufsgeschäfte wird die Geheimauszeichnung der Waren fast ausschließlich zur Bezeichnung des Einkaufspreises benutzt, während der Verkaufspreis in der üblichen Schreibweise auf den Preiszetteln vermerkt ist.

Zur Bezeichnung des Einkaufes verwendet man — von wenigen Ausnahmen abgesehen — an Stelle der Zahlen Buchstaben, die wiederum in Merkworten zusammengefaßt sind. Diese Schlüssel sind entweder Phantasieworte, wie

R e w i c k z a n u  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 0



oder bestehende Wortbilder, wie Germanikus; Blumentopf; Waldenburg; Palmerston; sauern Kohl; avec Profit usw. Auch kurze Sprichwörter, wie Hope my star! oder längere Sätze, in denen nur die Anfangsbuchstaben zählen, wie „Wenn der Herr nicht segnet, gibt es alle Mühe umsonst“ werden oft verwendet.

Bei der Auszeichnung geben kleine Buchstaben die Pfennige, große die Mark an. So ist nach dem ersten Beispiel:

N k u = M 9.60,  
E E n u = „ 22.90,  
R I Z c c = „ 147.55.

Um diese Auszeichnung noch zu verschleiern, werden oft nach bestimmten Regeln — so z. B. stets zwischen zwei gleiche Buchstaben — nicht zum Auszeichnungsworte gehörige Buchstaben eingeschoben, so daß sich folgendes ergibt:

E X E n u = M 22.90,  
R I Z c y c = „ 147.55.

Für kleine Geschäfte, in denen der Inhaber noch alles selbst erledigen kann, ist eine solche Auszeichnung, die nur der Kundschaft gegenüber verheimlicht werden muß, angebracht. Sowie aber in einem Betriebe (großes Spezialgeschäft, Kaufhaus) Angestellte vorhanden sind, denen gegenüber der Einkaufswert geheim zu halten ist (es handelt sich in der Regel um das Verkaufspersonal), ergeben sich zahlreiche Unzulänglichkeiten.

So ist es Erfahrungstatsache, daß es dem Verkaufspersonal fast immer sehr wenig Schwierigkeiten bereitet, das Auszeichnungswort herauszufinden.

Auch der Kunde kann bei einer Auszeichnung wie N k u M 16.75 ohne weiteres ersehen, daß der Einkauf unter 10 M zu stehen kommt. Bei umfangreichen Auswahlendungen (Stoffkollektionen usw.) können oft ziemlich genaue Schlüsse auf den Einkaufswert gezogen werden.

Dann sind bei dem häufigen Vorkommen ähnlicher Buchstaben im Auszeichnungswort — wie m, n, u; l und t; H und X — Fehler durch falsches oder ungenaues Schreiben und noch mehr durch flüchtiges Ablesen nicht zu vermeiden. So wird auch eine Inventuraufnahme der einzelnen Verkaufslager, die auf Grund des auf jedem Preiszettel vermerkten Einkaufspreises erfolgt ist, niemals den Anspruch auf Genauigkeit erheben dürfen. Dazu kommt noch, daß diese Aufnahme in der Regel in größter Eile vom Verkaufspersonal gemacht wird, dem die Buchstabenauszeichnung ungewohnt ist.

Im Gegensatz zur Buchstabenauszeichnung bietet die im folgenden beschriebene Nummernauszeichnung eine weit größere Gewähr der Geheimhaltung. Außerdem ist bei ihr — da das Unterscheidungsvermögen für Zahlen viel stärker als für Buchstaben ausgebildet ist (sowohl beim Schreiben wie beim Ablesen) — die Zahl der vorkommenden Fehler auf ein Minimum beschränkt.

Wesentlich bei der Nummernauszeichnung ist, daß jeder mögliche Preis durch eine ein- bis vierstellige Zahl (Auszeichnungsnummer) ersetzt wird. Von diesen Auszeichnungsnummern besteht eine Liste mit den dahinter stehenden Einkaufspreisen und umgekehrt eine Liste der Einkaufspreise mit den dahinter stehenden Auszeichnungsnummern.

In den folgenden 2 Listen, die von 1 Pfg. an bis M 99.99, resp. von 1 an bis 9999 laufen, ist für jeden Betrag von 1 Pfg. an bis zu M 99.99 eine besondere Auszeichnungsnummer vorgesehen. Für viele Betriebe wird es ausreichen, wenn die Spannung zwischen den Einkaufswerten größer als 1 Pfg. gewählt wird, etwa so, daß sie von 1 M ab 5 Pfg., von 30 M ab 10 Pfg., von 50 M ab 20 Pfg. beträgt. Man bekommt dann Listen von wesentlich kleinerem Umfange, die bequemer zu gebrauchen und herzustellen sind.

Die Wahl der Nummern in Liste I geschieht am besten durch lottereiähnliches Ziehen der Auszeichnungsnummern. Diese werden in Liste II der Reihenfolge nach geordnet. Der jeweilig dazugehörige Einkaufspreis wird dann eingesetzt.

Um nun Einkaufswerte über M 99.99 darzustellen, wird der Einkaufsbetrag M 100.— durch einen ganz beliebigen Buchstaben oder durch irgendeine römische Zahl gebildet, die dazugehörigen Zehner-, Einer- und Pfennigstellen werden hingegen durch ihre Auszeichnungsnummer dargestellt.

## Liste I,

mit welcher auf Grund der Einkaufspreise die Auszeichnungsnummern festgestellt werden.

| Einkaufspreis | Auszeichn.-Nummer |
|---------------|-------------------|
| M —.01        | 1236              |
| „ —.02        | 5501              |
| „ —.03        | 127               |
| „ —.04        | 4321              |
| „ —.05        | 108               |
| „ —.06        | 897               |
| „ —.07        | 9800              |
| „ —.08        | 2412              |
| „ —.09        | 18                |
| „ —.10        | 126               |
| —             | —                 |
| „ 55.01       | 6711              |
| „ 55.02       | 1368              |
| „ 55.03       | 415               |
| „ 55.04       | 7                 |
| „ 55.05       | 9996              |
| „ 55.06       | 3421              |
| —             | —                 |
| „ 99.95       | 2146              |
| „ 99.96       | 718               |
| „ 99.97       | 5412              |
| „ 99.98       | 2617              |
| „ 99.99       | 102               |

## Liste II,

mit welcher auf Grund der sich auf dem Etikett befindlichen Auszeichnungsnummer der Einkaufspreis festgestellt wird.

| Auszeichn.-Nummer | Einkaufspreis |
|-------------------|---------------|
| 1                 | M 3.85        |
| 2                 | „ 64.78       |
| 3                 | „ 17.95       |
| 4                 | „ 2.01        |
| 5                 | „ 94.46       |
| 6                 | „ 63.10       |
| 7                 | „ 55.04       |
| 8                 | „ 21.18       |
| 9                 | „ 36.27       |
| 10                | „ 8.41        |
| —                 | —             |
| 5501              | „ —.02        |
| 5502              | „ 74.19       |
| 5503              | „ 33.—        |
| 5504              | „ 42.45       |
| 5505              | „ 88.50       |
| 5506              | „ —.66        |
| —                 | —             |
| 9995              | „ 14.75       |
| 9996              | „ 55.05       |
| 9997              | „ —.75        |
| 9998              | „ 67.12       |
| 9999              | „ 4.06        |

Bei Beträgen über M 200.— werden die Hunderter durch zwei ganz beliebige Buchstaben dargestellt, der Rest wieder durch seine Auszeichnungsnummer. Einkaufswerte über M 299.99 werden praktisch in den in Frage kommenden Detailgeschäften kaum vorkommen, lassen sich jedoch dadurch, daß man für die Hunderterbuchstaben ein Auszeichnungswort einführt, leicht darstellen.

Zu dem eben Gesagten einige Auszeichnungsbeispiele:

5501 = M —.02  
126 = „ —.10  
7 = „ 55.04  
9996 = „ 55.05  
99B96 = „ 155.05  
R9III996 = „ 255.05

Den Personen, die nicht im Besitze der Liste I oder II sind, ist es unmöglich, die Höhe des Einkaufswertes auch nur zu ahnen. Selbst die mögliche Kenntnis der Buchstabenbedeutung würde wenig nutzen, da man einer Ware den Wert über 100 M schließlich auch ohne Kenntnis der Auszeichnung ansehen kann.

Bei der Anwendung der Nummernauszeichnung in der Praxis hat es sich bewährt, die beiden Listen getrennt vervielfältigen zu lassen (Autographie) und sie — zweckmäßig registriert — in solide Ledereinbände (Taschenformat) binden zu lassen.

Je nach der Organisation des Betriebes bekommt die Kalkulationsabteilung ein Exemplar der Liste I, die Lagerbuchhaltung und die statistische Abteilung je eins der Liste II oder so ähnlich. Bedingung muß auf jeden Fall sein, daß während der Mittagspause und ebenso abends die Listen an die Geschäftsleitung abzugeben sind. Diese bewahrt dieselben in einem besonderen, verschlossenen Fache auf.

Die Nummernauszeichnung hat der Buchstabenauszeichnung gegenüber den Nachteil, daß sie nicht gedächtnismäßig angewandt werden kann. Dafür bietet sie die Gewähr der Geheimhaltung der durch ihre Auszeichnungsnummern maskierten Werte, eine Gewähr, die die Buchstabenauszeichnung niemals bieten kann.





## Rundschau.

### Vom Exportmarkte.

New York, im April 1915.

Aus dem großen wirtschaftlichen Chaos, das der Ausbruch des Krieges im Weltmarkte hervorgerufen hat, beginnen sich nunmehr langsam zwei wichtige Tatsachen herauszuschälen, die sehr wahrscheinlich entscheidend für die Zukunft des Welthandels werden dürften. Einmal, daß keine wirtschaftliche Einheit ohne die Hilfe der anderen nützlich fortbestehen kann; bewiesen durch das teilweise Ausscheiden Deutschlands als Lieferant im Weltmarkte. Es hat eines so tiefeingreifenden Ereignisses, wie das des Krieges, bedurft, um dem Weltmarkte zu zeigen, wie sehr sich dieser an die deutschen Waren gewöhnt hatte, und selbst in England hat man, wenn auch widerwillig, zugeben müssen, daß die deutschen Waren in vielen Branchen des Geschäftslebens eine Art Notwendigkeit geworden sind, und daß es schwer sein wird, diese Branchen fortzuführen, ohne daß die deutschen Waren nicht wieder in alter Menge geliefert oder durch andere derselben Art ersetzt werden. Dieselbe Erfahrung ist in den Vereinigten Staaten gemacht worden und dürfte auch Südamerika nicht erspart worden sein. Es ist nicht gesagt, daß die deutschen Waren nicht in irgendeiner Weise ersetzt werden könnten. Der Krieg hat aber klar bewiesen, daß eine große Wirtschaftseinheit nicht ohne weiteres von dem Ganzen getrennt werden kann, daß dieser Vorgang großer Vorbereitungen bedarf, die unter Umständen so lange dauern würden, daß ihre Durchführung in keinem Verhältnis zu dem für die anderen Einheiten zu erwartenden Gewinne stehen kann.

Die zweite Tatsache ist das Heraufkommen von New York als Welthandelstadt.

Es ist ganz ohne Zweifel, daß Deutschland seinen großen Außenhandel in erster Linie der Qualität und dem Preise seiner Waren zu verdanken hat. Deutschland hat bei der Ausdehnung seines Außenhandels geschäftes keinen der Vorteile gehabt, die anderen großen industriellen Nationen, vor allem England und Frankreich, zur Seite gestanden haben. Es besaß keine Kolonien, die in irgendeiner Weise verpflichtet gewesen wären, von dem Mutterlande zu kaufen; im Gegenteil, Deutschland hat, abgesehen allerdings von der kräftigen Unterstützung, die die Londoner Shipper früher seiner Kleinindustrie haben zuteil werden lassen, sich seinen Markt allein suchen müssen. Es hat die sich ihm bietenden Märkte sorgfältig studiert und hat diesen dann Waren angeboten, welche für sie besonders geeignet erschienen; ein Weg der Einführung, der selten fehlgeschlagen ist, zumal die deutschen Kaufleute eine seltene Anpassungsfähigkeit an lokale Verhältnisse gezeigt und in den meisten Fällen es wohl verstanden haben, sich ganz besonders an die lokalen Kreditverhältnisse anzuschmiegen. Ein großer Teil dieses Marktes ist nun abgeschnitten, und es ist zu befürchten, daß weitere Unterbrechungen eintreten werden. Es ist aus diesem Grunde ganz besonders notwendig, daß die deutsche Industrie, auch wenn sie nicht liefern kann, in Beziehung mit ihrer Kundschaft im Auslande bleibt und diese wissen läßt, daß sie auch jetzt während des Krieges ihr Interesse im Auge behält und sich bemühen wird, sofort wenn dieses möglich ist, wieder die alte Verbindung aufzunehmen. Der deutsche Auslandskaufmann, besonders der junge Mann, der vielleicht jetzt plötzlich an einen Posten berufen worden ist, muß dabei im Auge behalten, daß der Kunde im Auslande durch das Ausbleiben von deutschen Waren genau so schwer betroffen worden ist, wie der Fabrikant, der aus irgendeinem Grunde nicht senden kann. Ich selber weiß von verschiedenen Fällen, wo z. B. amerikanische Firmen zum Bankrott gezwungen worden sind, nur weil sie durch Ausbleiben ihrer Lieferungen von dem Markte abgeschnitten worden sind. Ein Krieg, wie der gegen-

wärtige, bringt Beschwerden für alle, und jeder muß daher versuchen, es dem anderen so leicht wie möglich zu machen. Bei der dem Auslande günstigen Lage des Goldkurses ist anzunehmen, daß heute wesentlich mehr Geld vom Auslande nach Deutschland fließen wird, als man vielleicht erwartet hatte. Sehr wahrscheinlich würden die ausländischen Firmen unter den gegenwärtigen Umständen nicht viel mit ihren Barmitteln anfangen können, während sie, wenn sie heute nach Deutschland remittieren, große Verdienste dadurch erzielen können, daß sie ihre Schulden begleichen.

Die Störung der Beziehungen der deutschen Fabrikation zu ihren Auslandskunden ist nur ein vorübergehendes Ereignis. Es wird verschwinden, sobald wieder Frieden herrscht. Die zweite Wirkung des Krieges, das Heraufkommen New Yorks als Handelsstadt, ist daher vielleicht von größerer Wichtigkeit für den Handel der Welt, denn alle Anzeichen deuten darauf hin, daß diese Wirkung eine bleibende sein wird. New York hat selbstverständlich schon seit vielen Jahren eine bedeutende Stellung im Weltmarkte eingenommen. Sein Hafen ist das Tor zu der größten wirtschaftlichen Einheit der Welt. New York hat hundert Millionen von Verbrauchern hinter sich, die nicht allein große Bezieher sind, sondern die nahezu alles herstellen, was die Welt benutzen kann. Die Stadt hat geographisch vielleicht den besten Hafen der Welt, und dieser Hafen ist heute erst zu einem ganz geringen Bruchteile wirklich ausgenutzt, während noch viele Meilen von Lade- und Lagerstätten am eigentlichen New York unausgenutzt sind und sich vielleicht doppelt soviel an den vorgelagerten Inseln bieten. New York aber hat bisher eines gefehlt: ein Einfluß auf den Geldmarkt der Welt. Es war, wie die meisten anderen Märkte, von London abhängig. Der Krieg hat dies geändert. Die Geldmärkte der Welt sind jetzt auf sich selbst angewiesen, und da London eine rigorose Goldpolitik durchgeführt hat, so haben sich die wichtigeren Märkte nur noch schneller an die neu geschaffenen Verhältnisse gewöhnen müssen. An Stelle des einen großen Geldmarktes New York werden, wenn der Krieg vorüber ist, eine Anzahl verschiedener Märkte getreten sein. Aber mit ziemlicher Sicherheit ist anzunehmen, daß einer der bedeutendsten dieser Märkte New York sein wird. Diese Neuorganisation der Verhältnisse wird sich ganz besonders bald in dem Einflusse New Yorks auf die rein amerikanische Finanz, ganz besonders in Südamerika, zeigen.

Die deutsche Ausfuhr ist während des Krieges naturgemäß sehr zusammengeschrumpft. Der deutsche Handel kann sich aber damit trösten, daß es jedem großen Industrielande der Welt genau so gegangen ist. England hat einen großen Rückgang in seinen Exporten zu vermelden, Frankreich natürlich ebenso, und die amerikanischen Exporte würden kein so gutes Resultat ergeben haben, wenn sie nicht zufällig durch die bedeutende Ausfuhr von Nahrungsmitteln und Baumwolle begünstigt worden wären, die in gewisser Beziehung den Verlust auf der anderen Seite wieder ausgeglichen haben. Auch so wird es sich am Ende des Jahres herausstellen, daß der Überschuß gegenüber dem Vorjahre durchaus nicht von der Bedeutung sein wird, als wie man anzunehmen geneigt ist, da die günstige Wendung erst verhältnismäßig spät im Jahre eingesetzt hat.

Gesetzt den Fall, man würde plötzlich den Krieg als wirtschaftlichen Faktor vollkommen ausschalten und annehmen können, daß die gegenwärtigen Marktverhältnisse ohne diesen herbeigeführt worden wären, so würde es sich herausstellen, daß bei der verminderten Kaufkraft der überseeischen Märkte selbstverständlich jedes industrielle Land eine Einschränkung seiner Exporte in den Kauf nehmen müßte. Dieses ist auch geschehen. Alle Märkte der Welt sind mehr oder weniger von dem Kriege getroffen worden. England ist für  $\frac{1}{6}$  der Welt verantwortlich, Rußland für ein 2.



und Japan, Frankreich mit seinen Kolonien und Deutschland mit Österreich für ein 3. Sechstel, was zeigt, daß etwa die Hälfte der ganzen Welt direkt wirtschaftlich von dem Kriege berührt worden ist, und daß selbstverständlich die Kaufkraft dieser Märkte eingeschränkt wurde. Von den drei großen führenden Wirtschaftseinheiten: Deutschland, England und den Vereinigten Staaten ist nur eine unberührt geblieben, und die enge Verknüpfung der Vereinigten Staaten mit den beiden anderen mußte auch diesen Markt unbedingt mit in den Strudel hineinziehen. Unberührt als Markt blieb nur Südamerika. Gerade aber in südamerikanischen Gewässern hat sich der erste Kampf zwischen den feindlichen Flotten abgespielt, und der Handel war für Monate beunruhigt. Es ist also kein Wunder, daß auch Südamerika bei weitem nicht ein so guter Kunde gewesen ist als sonst.

Die wirtschaftliche Lage Südamerikas muß aber noch unabhängig von dem Kriege betrachtet werden. Ich habe schon vor dem Kriege wiederholt auf die ungünstige wirtschaftliche Lage Südamerikas hingewiesen und gezeigt, daß Brasilien sich innerhalb einer schweren Krisis befand, und daß der sonst so gute Markt Argentiniens und Uruguays schwer unter einer Überladung mit unverkäuflichen Waren litt. Zudem hatten die großen Goldanhäufungen, welche die europäischen Mächte seit ungefähr Ende des Jahres 1913 in Vorbereitung des scheinbar unabwendbaren Ereignisses, das nun über uns hereingebrochen ist, vorgenommen hatten, kein Geld für Anleihen in Südamerika übrig gelassen, so daß diese Märkte, die sich an die regelmäßige Hilfe Europas gewöhnt hatten, sich in einer Art latenten Bankrottes befanden, der nur des äußeren Anlasses für die Erklärung bedurfte. Es ist anzunehmen, daß die Ereignisse in Europa diese Krisis nicht haben zum Ausbruch kommen lassen, es ist aber sicher, daß, wie immer die Lage sich auch entwickelt hätte, das südamerikanische Geschäft, wenn auch besser wie jetzt, so doch keineswegs gut gewesen wäre, so daß also wahrscheinlich nicht viel verloren gegangen ist.

Ähnlich wie in Südamerika liegen aber die Verhältnisse augenblicklich in der ganzen Welt. Der beste Beweis hierfür ist zweifelsohne die Tatsache, daß mit geringen Ausnahmen die Nachfrage in den Vereinigten Staaten von seiten der neutralen nichteuropäischen Märkte sehr gering ist und, wie man annimmt, wahrscheinlich bis zum Ende des Krieges auch gering bleiben wird, vorausgesetzt natürlich, daß dieses Ereignis sich nicht mehr allzu lange hinauszieht. Im letzteren Falle würden diese Märkte allerdings gezwungen sein, sich irgendwo Waren zu verschaffen, da sie dieselben wohl kaum von Europa in größeren Mengen erhalten können.

England, das infolge seiner großen Flotte in der Lage hätte sein können, einen Teil der Lieferung an das neutrale Ausland zu übernehmen, ist hierzu nicht imstande gewesen, da seine Handelsflotte kaum in der Lage ist, den Bedürfnissen des Landes selber zu genügen. Streiks in England haben außerdem den Schiffsahrtsdienst schwer geschädigt, und es ist bemerkenswert, daß während kurzer Zeit in der Mitte März der Postdienst zwischen England und der übrigen Welt so gut wie unterbrochen war, weil infolge des Hafenarbeiterstreiks keine Schiffe entladen werden konnten. Die Dampfer der American Line fuhren alle mit Verspätung, und die englische Post mußte zusammen mit der deutschen auf dem Dampfer Ryndam der Holland-Amerika-Linie befördert werden, da sonst eine Unterbrechung von nahezu zwei Wochen eingetreten wäre.

Alles dieses zeigt, daß die Störung, die heute im deutschen Außenhandel eingetreten ist, kaum dauernd sein wird. Alles, was während des Krieges geschieht, muß als unvermeidlich hingestellt werden. Die große Probe beginnt erst, wenn der Frieden wieder hergestellt worden ist. Während der Kaufmann daher augenblicklich, soweit wie seine Außenhandelskund-

schaft in Frage kommt, weiter nichts tun kann, als diese über seine Pläne und Schicksale auf dem Laufenden zu halten, so muß sich jetzt seine ganze Arbeit darauf richten, den Betrieb fertig für normale Zeiten zu halten. Es gibt natürlich Branchen, in welchen nicht auf Lager gearbeitet werden kann. In vielen der deutschen Industrien kann dies aber getan werden, und da, wo es möglich ist, sollte es unbedingt geschehen. Dieses hält nicht nur die Fabrik im Gehen, sondern es hält auch den Stamm der Arbeiter zusammen, was von großer Wichtigkeit ist. Wenn der Frieden wieder hergestellt ist, müssen die aus der Armee zurückkommenden Arbeiter wieder ihre alten Arbeitseinheiten vorfinden, so daß sie sich ohne Schwierigkeiten wieder einreihen können. Gleichzeitig aber müssen Lager vorhanden sein, damit die Lieferung nach außen ohne weiteres wieder im alten Stile aufgenommen werden kann.

Niemand kann heute sagen, wann dieser Zeitpunkt eintreten wird, aber es ist sicher, daß in der Zwischenzeit überall im Weltmarkte die Lager geleert werden. Es sind während all dieser Monate keine großen Bestellungen gemacht worden. Der Hauptgrund hierfür war die geringe Nachfrage bei den Detaillisten und zweitens die Unmöglichkeit, die gewünschte Waren-gattung zu erhalten. Unter diesen Umständen müssen große Aufträge hereinkommen, sobald die regelmäßige Lieferung erst einmal wieder gesichert ist. Diese Aufträge müssen sofort ausgeführt werden, da sie zweifelsohne an die Firmen fallen werden, die in der Lage sind, ohne Verzögerung zu senden. Das Land, das am schnellsten wieder seine alten Kunden bedienen kann, wird das Geschäft erhalten.

Japan hat die Gelegenheit benutzt, um seinen Außenhandel zu vergrößern. Nord- und Südamerika sind voll von japanischen Kleinwaren, die bisher von Deutschland geliefert worden sind, und welche heute Japan, nicht immer mit Glück, imitiert. In einzelnen Fällen gehen die japanischen Fabriken sogar so weit, deutsche Muster nachzumachen. Dieses Vordringen der japanischen Industrie wird wahrscheinlich der deutschen Exportindustrie nach dem Kriege viel zu schaffen machen. Andererseits ist das Neuerwachen der amerikanischen Industrie und das Interesse, das die Amerikaner am Exporthandel genommen haben, ein Ereignis, das in seiner Art wahrscheinlich nicht unvorteilhaft auf die deutsche Industrie einwirken wird. Die von den Amerikanern hergestellten Waren treten in keine direkte Konkurrenz zu den deutschen, und wo immer sich bisher in Deutschland und Amerika in einem dritten Markte getroffen haben, hat es sich gezeigt, daß die Handelspioniere der beiden Länder immer in ehrlicher Konkurrenz nebeneinander gearbeitet, und daß ihr Erscheinen viel zur Hebung dieser Märkte beigetragen hat. Ludwig W. Schmidt.

#### *Kriegsmaßnahmen.*

*Ausnahmen von dem Verbote von Mitteilungen über Preise von Wertpapieren usw.* Eine Bekanntmachung des Stellvertreters des Reichskanzlers vom 17. März 1915 lautet:

Auf Grund des § 1 Abs. 1 der genannten Bekanntmachung, betreffend Verbot von Mitteilungen über Preise von Wertpapieren usw., vom 25. Februar 1915 (Reichs-Gesetzbl. S. 111), bestimme ich:

Auf Grund des § 1 Abs. 3 der genannten Bekanntmachung bezeichneten Art über ausländische Geldsorten und Noten sowie über Wechsel, Schecks und Auszahlungen auf das Ausland sind zwischen Personen, die das Bankier- oder Geldwechslergeschäft gewerbsmäßig betreiben, bis auf weiteres zulässig.

*Fälligkeit von im Ausland ausgestellten Wechseln.* Eine Bekanntmachung des Stellvertreters des Reichskanzlers vom 18. Januar 1915 lautet:

§ 1. Die Fälligkeit von Wechseln, deren Fälligkeit durch die Bekanntmachungen vom 10. August und



22. Oktober 1914 um sechs Monate hinausgeschoben ist, wird um weitere drei Monate hinausgeschoben.

Eine Verpflichtung zur Entrichtung des weiteren Wechselstempels nach § 3 Abs. 2 des Wechselstempelgesetzes wird durch die Hinausschiebung der Fälligkeit nicht begründet. Bei Anwendung der Vorschriften des § 13 Nr. 2 und des § 17 des Bankgesetzes bleibt die Hinausschiebung außer Betracht.

§ 2. Zu der in der Bekanntmachung vom 22. Oktober 1914 vorgesehenen Erhöhung der ursprünglichen Wechselsumme um die Zinsen für sechs Monate tritt — unbeschadet der Vorschriften des § 3 — eine Erhöhung der ursprünglichen Wechselsumme um 6% jährlicher Zinsen für weitere drei Monate hinzu, wenn der wechselfähig legitimierte Inhaber des Wechsels den Bezogenen in der Woche vor dem aus der Bekanntmachung vom 22. Oktober 1914 sich ergebenden Zahlungstage schriftlich benachrichtigt, daß er den Wechsel in Händen hat; es genügt, wenn das Benachrichtigungsschreiben vor dem bezeichneten Tage zur Post gegeben ist. Bei domizilierten Wechseln ist der Domiziliat, bei Wechseln, deren Zahlung am Wohnort des Bezogenen durch eine andere Person erfolgen soll, ist diese zu benachrichtigen. Der Empfang der Benachrichtigung ist unverzüglich zu bestätigen.

Hinsichtlich des Nachweises, daß die Benachrichtigung erfolgt ist, findet Artikel 46 Satz I der Wechselordnung Anwendung. Auch genügt im Wechselprozesse zur Berücksichtigung des Anspruchs auf die weitere Erhöhung der Wechselsumme die Glaubhaftmachung, daß die Benachrichtigung erfolgt ist.

§ 3. Der Bezogene ist berechtigt, den Wechsel an dem aus der Bekanntmachung vom 22. Oktober 1914 sich ergebenden Zahlungstag oder innerhalb einer Woche nach diesem Zahlungstag im Geschäftslokal und in Ermangelung eines solchen in der Wohnung des Gläubigers einzulösen; bei einer solchen Einlösung braucht der Zinsenzuschlag nur für die Zeit bis zur Einlösung entrichtet zu werden. Macht der Bezogene eine Teilzahlung, so ist der Zinsenzuschlag für die Zeit nach dieser Zahlung nur auf den nicht-gezählten Betrag zu entrichten; die geleistete Zahlung ist zunächst auf die bis zur Zahlung aufgelaufenen Zinsen anzurechnen.

§ 4. Für Wechsel, bei denen die Zeit der Vorlage zur Zahlung und der Protesterhebung durch die Bekanntmachungen, betreffend Zahlungsverbot gegen England, Frankreich und Rußland, vom 30. September, 20. Oktober und 19. November 1914 hinausgeschoben ist, bewendet es bei den Vorschriften dieser Bekanntmachungen. Bei solchen Wechseln findet die Erhöhung der Wechselsumme, die in den Bekanntmachungen vom 12. August und vom 22. Oktober 1914 und der gegenwärtigen Verordnung vorgesehen ist, nicht statt.

*Die staatliche Regelung des Wollabsatzes.* Das Kriegsministerium Berlin hat der Vereinigung des Wollhandels in Leipzig den Absatz aller Arten Kämmlinge, Wollabfälle und untergeordneter Wollsorten, die sich nicht zur Herstellung von Militärtüchern und Ersatzkammgarnstoffen eignen, übertragen, mit der Maßgabe, daß diese Wollen nur an solche Fabrikanten abgegeben werden dürfen, die den Nachweis führen, daß sie die angeforderten Mengen nur zur Ausführung von Heeresaufträgen benötigen. Diese Mengen dürfen den Bedarf für den jeweiligen Heeresauftrag nicht übersteigen. Die Festsetzung der Verkaufspreise erfolgt durch eine vom Kriegsministerium ernannte Kommission von Sachverständigen mit unparteiischem Obmann. Die gesamte Tätigkeit der Vereinigung des Wollhandels und der Schätzungskommission untersteht, abgesehen von der Überwachung durch die Handelskammer in Leipzig, einem Kommissar des Kriegsministeriums.

*Gesetzliche Zahlkraft von Banknoten in Belgien.* Eine Verordnung des deutschen Generalgouverneurs in Belgien vom 9. Januar 1915 lautet:

1. Die Noten der Société Générale de Belgique sind gesetzliches Zahlungsmittel. Gegenteilige Abmachungen sind ungültig.

2. Diejenigen Noten der Belgischen Nationalbank, die bis zum 5. November 1914, und diejenigen Noten, die nach diesem Zeitpunkt mit Genehmigung des Generalkommissars für die Banken in Belgien ausgegeben worden sind, behalten gesetzliche Zahlkraft und Zwangskurs.

3. Diese Verordnung erhält Gültigkeit an Stelle der Verordnung des Königs der Belgier vom 2. August 1914 und tritt mit dem Tage der Verkündung in Kraft.

#### Hochschulnachrichten.

*Universität Breslau.* In diesem Sommersemester werden zum ersten Male privatwirtschaftliche Vorlesungen abgehalten. Dr. Georg Obst kündigt folgende Vorlesungen an: Allgemeine Handelsbetriebslehre; Buchführung und Bilanzen; Bank- und Börsengeschäfte; Privatwirtschaftliche Übungen für Vorgeschrittene.

#### Handelsartikel.

*Die Weizenernte der Welt 1914.* Infolge des Kriegszustandes ist in diesem Jahre die Veröffentlichung des Welternberichts des ungarischen Ackerbauministeriums unterblieben. Es dürfte daher von Interesse sein, zu erfahren, wie ausländische Schätzungsstellen die Weizenernte des Jahres 1914 beurteilen. „London Grain Reporter“ (früher Dornbusch und Beerbooms Lists) veröffentlicht folgende Weizen-Weltern-Statistik in Tausenden Quartern (zu 218 kg):

|                                  | 1914    | 1913    | 1912    |
|----------------------------------|---------|---------|---------|
| Frankreich . . . . .             | 38 000  | 38 899  | 41 746  |
| Rußland . . . . .                | 100 860 | 121 893 | 100 340 |
| Ungarn (einschl. Kroat.-Slavon.) | 16 666  | 20 647  | 23 078  |
| Österreich . . . . .             | 7 300   | 7 791   | 9 091   |
| Italien . . . . .                | 21 212  | 26 842  | 20 425  |
| Deutschland . . . . .            | 18 077  | 21 504  | 20 672  |
| Spanien und Portugal . . . .     | 16 362  | 15 071  | 14 744  |
| Großbritannien . . . . .         | 7 815   | 7 086   | 7 175   |
| Rumänien . . . . .               | 5 826   | 10 316  | 10 772  |
| Bulgarien . . . . .              | 5 750   | 7 590   | 7 981   |
| Belgien . . . . .                | 1 750   | 1 883   | 1 921   |
| Niederlande . . . . .            | 673     | 650     | 690     |
| Schweden . . . . .               | 962     | 1 168   | 976     |
| Übriges Europa . . . . .         | 3 144   | 3 543   | 3 693   |
| Europa zusammen                  | 244 397 | 284 883 | 263 304 |
| Vereinigte Staaten von Amerika   | 111 276 | 95 425  | 91 287  |
| Kanada . . . . .                 | 19 750  | 28 965  | 28 020  |
| Argentinien . . . . .            | 24 000  | 14 250  | 24 900  |
| Übriges Amerika . . . . .        | 3 649   | 4 390   | 5 801   |
| Amerika zusammen                 | 158 775 | 143 030 | 150 008 |
| Indien . . . . .                 | 39 327  | 45 337  | 45 797  |
| Übriges Asien . . . . .          | 5 400   | 5 485   | 5 911   |
| Asien zusammen                   | 44 727  | 50 822  | 51 708  |
| Nordafrika . . . . .             | 3 775   | 5 304   | 3 853   |
| Ägypten . . . . .                | 4 136   | 4 811   | 3 869   |
| Kapkolonie . . . . .             | 300     | 300     | 300     |
| Afrika zusammen                  | 8 211   | 10 415  | 8 022   |
| Australien . . . . .             | 3 500   | 13 527  | 12 211  |
| Weltern                          | 459 610 | 502 677 | 485 253 |

#### Postwesen.

*Änderung der Postordnung vom 20. März 1900.* Eine Bekanntmachung des Reichskanzlers vom 16. März 1915 lautet:

Auf Grund des § 50 des Gesetzes über das Postwesen vom 28. Oktober 1871 (Reichs-Gesetzbl. S. 347) und des § 3 Abs. 2 des Gesetzes, betreffend die Erleichterung des Wechselprotestes, vom 30. Mai 1908 (Reichs-Gesetzbl. S. 321) sowie auf Grund des § 1 der Bekanntmachung des Bundesrats vom 4. März 1915 (Reichs-Gesetzbl. S. 129), betreffend die Fristen des Wechsel- und Scheckrechts für Elsaß-Lothringen,



Ostpreußen usw., wird der § 18 a „Postprotest“ der Postordnung vom 20. März 1900 wie folgt geändert.

1. Unter v ist statt des mit den Worten „Postprotestaufträge mit Wechseln, die in Elsaß-Lothringen, in der Provinz Ostpreußen usw.“ beginnenden und des folgenden Absatzes — Bekanntmachung vom 25. Januar 1915 (Reichs-Gesetzbl. S. 47) — zu setzen:

Postprotestaufträge mit Wechseln, die in Elsaß-Lothringen, in der Provinz Ostpreußen oder in Westpreußen in den Kreisen Marienburg, Elbing Stadt und Land, Stuhm, Marienwerder, Rosenberg, Graudenz Stadt und Land, Löbau, Culm, Briesen, Strasburg, Thorn Stadt und Land zahlbar sind, oder mit solchen im Stadtkreise Danzig zahlbaren gezogenen Wechseln, die als Wohnort des Bezogenen einen Ort angeben, der in Ostpreußen oder in einem der bezeichneten westpreußischen Kreise liegt, werden erst an folgenden Tagen nochmals zur Zahlung vorgezeigt:

a) wenn der Zahlungstag des Wechsels in der Zeit vom 30. Juli 1914 bis einschließlich 29. April 1915 eingetreten ist,

am 31. Mai 1915;

b) wenn der Zahlungstag des Wechsels am 30. April 1915 oder später eintritt,

am 30. Tage nach Ablauf der Protestfrist des Art. 41 Abs. 2 der Wechselordnung.

Als Zahlungstag gilt der Fälligkeitstag des Wechsels oder, wenn dieser ein Sonn- oder Feiertag ist, der nächste Werktag. Fällt der Schlußtag der Frist zur Vorzeigung des Wechsels auf einen Sonn- oder Feiertag, so wird der Wechsel am nächsten Werktag zur Zahlung vorgezeigt. Die Postverwaltung behält sich vor, die Vorzeigung der Wechsel, deren Protestfrist am 31. Mai 1915 abläuft, auf mehrere vorhergehende Tage zu verteilen.

2. Vorstehende Änderung tritt sofort in Kraft.

## Bücherbesprechungen.

J. Conrad, *Grundriß zum Studium der politischen Ökonomie.*

1. Teil, Nationalökonomie. 8. ergänzte Aufl. Gustav Fischer. Jena 1915. gr.-8°. 459 S. Brosch. M 9 50, geb. M 10 50.

Die früheren Auflagen des Conradschen Lehrbuches der Nationalökonomie sind bereits in dieser Zeitschrift gewürdigt. Die Neuauflage ist hinsichtlich Ziffern und Literaturangaben auf den neuesten Stand gebracht worden und hat teilweise auch, so insbesondere der Abschnitt über Geld- und Bankwesen, nicht unwesentliche Änderungen erfahren. Die so überaus anschauliche und leicht faßliche Darstellungsweise Conrads sichert auch weiterhin dem Werk einen ersten Platz in der Bibliothek des Kaufmanns und Industriellen. Dem Studierenden der Nationalökonomie ist es, aus den angegebenen Gründen und infolge der zahlreichen, gut ausgewählten Literaturhinweise, schon lange ein wertvolles Hilfsbuch für die Kollegs und ein sehr geschätztes Vorbereitungs- werk fürs Examen.

Obst.

M. Gielen, Direktor der Allg. Treuhand-Genossenschaft zu Frankfurt a. M., *Das organisierte Dreisummenhauptbuch.* Stuttgart (Verlag Muth) 1914. Geb. M 6.—.

Unter organisiertem Dreisummenhauptbuch versteht der Verfasser ein Hauptbuch, das so eingerichtet ist, daß es drei Rechnungen enthält und jede mit drei nebeneinander stehenden Rubriken (Summen): 1. für jedes einzelne Konto (z. B. für Besatzartikel, Warenlager) a) den Umsatz eines jeden Tages im Jahre vom 1. Jan. bis 31. Dez., b) den Umsatz eines jeden Monats, c) den Bestand jedes Tages und Monats; 2. für jeden Monat eine Zusammenfassung (Übersicht, Bilanz) aller Konten und zwar mit folgenden drei Rubriken (Summen): a) Umsatzbilanz des Monats (Monatsbilanz), b) Umsatz der bisher abgelaufenen Monate (Jahresteilbilanz), c) Bestandsbilanz, 3. Jahresschlußbilanz mit folgenden Summen: a) Bilanz auf Grund der laufenden Bücher (Buchbilanz), b) auf Grund der Inventur (Inventurbilanz), c) Gewinn und Verlust an den einzelnen Konten. Das ist die „dreidimensionale Rechnung in je drei Summen“. Neu ist der Gedanke nicht. In Großbetrieben werden solche fortlaufenden Umsatz-, Bestands- und Erfolgsübersichten wohl zumeist geführt. Die Bezeich-

nung des Systems als Dreisummenbuch ist irreführend, denn sie erweckt die Vorstellung, als müßte jede der drei Rechnungen drei Rubriken haben, als bestehe zwischen der einen und der anderen der drei Summen ein organischer Zusammenhang. Man sucht nach einem gemeinsamen Prinzip und findet nur ein äußeres Schema.

Daß es sich um nichts wesentliches handelt, zeigt der übrige Inhalt des Buches. Mit der Dreisummenrechnung beschäftigen sich nur S. 1—53. Dann folgt S. 54—185 eine Darstellung von Recht, Wirtschaft und Buchführung des Einzelkaufmanns und der Handelsvereinigungen, in der die Dreisummenrechnung nur gelegentlich, nicht zentral, hervortritt. Das Buch ist stark dilettantisch nach Inhalt und Form. Nur ein Beispiel. S. 127 steht: angesichts der wachsenden Komplizierung der Verhältnisse der Industriekonzerne ist die Bildung stiller Reserven zu vermeiden. Man höre! Rehm.

Dr. Franz Klein, *Die wirtschaftlichen und sozialen Grundlagen des Rechtes der Erwerbsgesellschaften.* Berlin 1914, Franz Vahlen. 89 S. M 2.20.

Das Heft bietet Vorträge, die Klein im November 1912 in den wirtschaftlichen Fortbildungskursen hielt, die von den Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin in Verbindung mit dem Vereine „Recht und Wirtschaft“ und den Berufsorganisationen der Rechtsanwälte veranstaltet wurden. Die Vorträge führen mit Meisterschaft die Fülle der Einzelheiten geschichtlich und dogmatisch auf große Prinzipien zurück. Zuerst spricht Klein von den wirtschaftlichen Grundlagen des Gesellschaftsrechtes. Er nimmt drei an. Eine große Gruppe von Rechtsnormen hat ihre Grundlage darin, daß die Erwerbsgesellschaften auf Kapitalbedarf beruhen, einer Vermögensbasis bedürfen. Die zweite Gruppe von Grundsätzen gruppiert sich um den Gedanken: Die wirtschaftliche Arbeit, welche die Gesellschaft zu leisten hat, bedarf der Organisation der Leitung. Die dritte Reihe der Rechtsvorschriften ist von dem Gedanken getragen, dafür zu sorgen, daß die Gesellschaften im Geschäftsverkehr, also nach Außen, im Wettbewerb ungehemmt sich betätigen können. Die drei Gesichtspunkte sind rein privatwirtschaftlich, aber sie haben doch soziale Bedeutung, insofern, als von dem Wohle der Erwerbsgesellschaften auch das Wohl des Staates, besonders der Staatskredit bedingt ist. Dazu kommen dann aber unmittelbar soziologische Grundlagen des Gesellschaftsrechtes. Das Wirtschaftsleben muß zu einer solchen Stufe der Entwicklung gelangt sein, daß Erwerbsgesellschaften gedeihen können. Es muß die Stufe der Gesellschaftswirtschaft, d. h. dauernd größeren Umfang erreicht haben. Zum Schluß macht Klein dann die Bemerkung: Das geltende Gesellschaftsrecht paßt nicht zur Wirklichkeit. Das Kapital kennt nur das Recht des Stärkeren. Die Zukunft muß für die Kapitalgesellschaft etwas von Art der offenen Handels- und der Kommanditgesellschaft bringen, also etwas Individualistisches.

Rehm.

R. Maatz, K. preuß. Oberregierungsrat, Vorsitzender der Einkommensteuer-Berufungskommission des Reg.-Bez. Osnabrück, *Die kaufmännische Bilanz und der steuerbare Gewerbeertrag.* 5. Aufl. Berlin 1914, Carl Heymann. 354 S. Preis M 8.—, geb. M 9.—.

Das Buch stellt systematisch dar, wie der Gewerbetreibende in Preußen eine den Anforderungen des Einkommensteuer- und des Gewerbesteuergesetzes entsprechende Ertragsbilanz aufzustellen hat. Das Werk ruht auf wissenschaftlicher Grundlage. Das zeigt seine Klarheit. Ein Beispiel dafür bildet das den Abschreibungen gewidmete Kapitel. An der Hand der Rechtsprechung des preußischen Oberverwaltungsgerichts wird hier mit besonderer Schärfe der nicht oft genug zu betonende Unterschied erörtert, der in der Frage der Steuerfreiheit der Abschreibungen zwischen dem gewöhnlichen Steuerpflichtigen und dem buchführenden Kaufmann besteht. Beim gewöhnlichen Steuerpflichtigen sind von Wertminderungen steuerfrei 1. nur solche, die durch Abnutzung verursacht sind, also bloß Wertminderungen an körperlichen Gegenständen und nicht auf andere Weise, z. B. nicht durch Veralten oder Betriebsveränderung und 2. wieder nicht die Abnutzungen an allen körperlichen Gegenständen, sondern lediglich die an Gebäuden, Maschinen und sonstigem toten Inventar und 3. nur die regelmäßige jährliche Abnutzung, daher nicht die Abnutzung infolge außer-



ordentlicher Vorkommnisse (Unglücksfälle). Bei dem buchführenden Kaufmann ist mehr steuerfrei: 1. jede Wertminderung, deshalb auch die auf andere Weise als durch Abnutzung entstehende, 2. die Wertminderung von irgendwelchem wirtschaftlichen Gut, somit nicht bloß die von gewissen Gegenständen, 3. auch die außerordentliche Wertminderung. Rehm.

**Georg Gotthardt, I. Staatsanwalt in Neuburg a. D., Die verschiedenen Formen der Handelsgesellschaften in ihrer wirtschaftlichen Bedeutung in leicht faßlicher Weise dargestellt.** Berlin 1912, Franz Vahlen. 106 S. Geb. M 2.20.

Im Gegensatz zu den Vorträgen von Klein stellt sich diese Schrift die Aufgabe, nicht die den verschiedenen Gesellschaftsformen zugrunde liegenden Prinzipien, sondern die wirtschaftliche und praktische Bedeutung der einzelnen Rechtssätze und diese selbst zu erläutern. So werden z. B. bei der Aktiengesellschaft Gründung und Gründer, Vorstand, Aufsichtsrat und Generalversammlung, Gesellschaftsvertrag, Aktionär, Anfechtung von Generalversammlungsbeschlüssen, Haftungen, Auflösung der Gesellschaft besprochen. Das gleiche geschieht bei offener Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft, stiller Gesellschaft, G. m. b. H., Gewerkschaft. Leider fehlt eines, die praktisch sehr wichtige steuerrechtliche Seite, d. h. die Frage der Reichsstempelabgabe von Gründung, Grundkapitalerhöhung und Aktienwerb. Rehm.

**Bergwirtschaftliche Zeitfragen.** Herausgegeben von Prof. Max Krahmann. Der heutige Stand des bergwirtschaftskundlichen Unterrichts auf den Hochschulen der deutschen Lande. Von Dipl.-Berging. Wilh. Pieper. Verlag von Max Krahmann, Berlin 1913. M 1.—.

Die Studie beschäftigt sich mit der Zergliederung der bergwirtschaftlichen Vorlesungen und Übungen auf den Technischen Hochschulen, Universitäten, Handels- und Verwaltungshochschulen, sowie der wirtschafts- und rechtswissenschaftlichen Vorlesungen, Übungen und Prüfungen auf den Berghochschulen in Aachen, Berlin, Clausthal, Freiberg, Leoben und Pibram und den bergtechnologischen und bergrechtlichen Vorlesungen auf den Hochschulen ohne Bergbauabteilung und stellt die Forderung nach Einführung einer umfassenden Hauptvorlesung über Bergwirtschaftskunde und von Spezialvorlesungen in zweijährlichem Turnus, sowie eines bergwirtschaftlichen Seminars zur Vertiefung der Kenntnisse in diesem Fache. Der Autor stellt fest, daß in den letzten fünf Jahren die Privatwirtschaftslehre im Bergbauunterricht immer mehr berücksichtigt wird und hofft, daß das nächste Jahrzehnt eine weitere Entwicklung bringen wird. Obwohl zunächst die Handelshochschulen zur Pflege der Privatwirtschaftslehre berufen erscheinen, ist es erfreulich, daß auch die montanistischen Hochschulen diesem modernen Lehrfach größere Aufmerksamkeit zuwenden. Es ist nur zu wünschen, daß auch die landwirtschaftlichen und technischen Hochschulen der Privatwirtschaftslehre eine größere Pflege als bisher zuteil werden lassen und daß auch die Universitäten die Fortschritte auf diesem Gebiete nicht ganz unbeachtet lassen.

Schmid.

**Methodische Behandlung der Buchführung.** Methodisches Handbuch der Einführung in die Buchführung von Paul Bonn und Dr. C. Cüppers. 8°. Verlag von J. P. Bachem, Cöln. Geb. M 3.20.

Die Verfasser haben die Absicht, die historische Entwicklung der Buchführung für den Unterricht zu verwerten. Die Entwicklungsstufen werden auf Grund der Konti des Geschäftsinhabers, der Geschäftsfreunde und einiger kurzer Geschäftsgänge, die zunächst in Tabellenform (nach Art des amerikanischen Journals) verbucht werden, dargestellt, worauf das System der doppelten Buchführung erörtert wird. Die einfache Buchführung wird als vereinfachte doppelte Buchführung zur Darstellung gebracht, woran sich eine kurze Erläuterung der deutschen, französischen und amerikanischen Buchführung, sowie der Vorteile und Nachteile dieser Buchführungsarten anschließt. Die Entwicklungsstufen der Buchführung werden auch versuchsweise schematisch dargestellt. Zum Schlusse wird ein allgemeiner Geschäftsgang und der Geschäftsgang einer Verlagsbuchhandlung nach der doppelten Buchhaltung, der deutschen Buchhaltung und der amerikanischen Buchhaltung vollständig verbucht. Das Werk stellt jedenfalls einen interessanten Versuch dar, den Lehrgang der Buchführung etwas anders zu gestalten. Für die praktische

Ausarbeitung erscheint jedoch die Wahl von Namen der Debitoren und Kreditoren vorteilhafter als die abgekürzte Bezeichnung A, B, C usw. Das Lehrbuch wird sich in Handels- und Fortbildungsschulen mit Erfolg verwenden lassen.

Schmid.

**Die Entwicklung der Buchführung.** Von P. Bonn und Dr. C. Cüppers. 8°. Verlag von J. P. Bachem, Cöln. M —.60.

Diese Broschüre ist für die Hand des Lehrers bestimmt und stellt einen kurzen Auszug aus dem ersten und sechsten Abschnitt des vorhergehend besprochenen Buches dar.

Schmid.

## Literatur-Übersicht.

Mai 1915.

### A. BÜCHER.

**Aktienbezugsrecht.** Von Dr. Fritz Gildenstein. (VIII u. 96 S.) gr.-8°. München, J. Schweitzer Verlag 1914. Aus dem Inh.: Begriff und juristische Natur des B., wirtschaftliche Bedeutung des B., Erwerb und Verlust des B., Rechtsschutz.

**Bank v. England — Hultegger, Dr. O.,** Die Bank v. England m. bes. Berücks. der Reservefrage u. der Entwickl. der engl. Rente. (XIII u. 423 S.) gr.-8°. Zürich, Art. Instit. Orell Füssli 1915. M 8.—, geb. M 10.—. Aus dem Inh.: Das Issue Department. — Das Banking Department. — Die Reserve der Bank v. England. — Die Stellung der Reserve im nationalen und internationalen Kreditsystem. — Der nationale Kredit.

**Barzahlung u. Kreditverkehr — Michel, Dr. Erw.,** Barzahlung und Kreditverkehr in Handel und Gewerbe in der Provinz Posen. (Münchener Volkswirtschaftliche Studien. 133. Stück.) Stuttgart, J. G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger. M 3.—. Aus d. Inh.: 1. Getreidehandel. 2. Futtermittelhandel. 3. Mühlenindustrie. 4. Genossenschaften. 5. Viehhandel. 6. Maschinenhandel. 7. Destillationsgewerbe. 8. Braugewerbe. 9. Kolonialwarenhandel. 10. Schneidergewerbe. 11. Schuhmacher u. Sattlergewerbe. 12. Fleischergewerbe. 13. Bäckergewerbe. 14. Exkurs.

**Bericht des Hamburg. Kolonialinstitutes** üb. d. VI. Studienj. Wintersem. 1913/14 / Sommersem. 1914. Erstattet von Prof. Dr. O. Franke. Hamburg 1914.

**Brauereien.** Wolfs Jahrbuch f. d. deut. Aktien-Brauereien u. Aktien-Malzfabriken. Statistisches Nachschlagebuch üb. die Vermögensverhältnisse u. Geschäftsergebnisse ders. im Betriebsj. 1912/13. XXIV. Jg. 1914. (XVI u. 416 S. m. 20 tabell. Übers.) Lex. 8°. Freiburg i. Br. Rich. Wolf.

**Buchführung — Beigel, R.,** Die doppelte Buchführung nach Gesetz u. Technik. Eine Ergänzung z. allen Lehrbüchern üb. Buchführung. (VIII u. 105 S.) gr.-8°. Leipzig, Verlag der mod. kfm. Bibliothek 1915. Geb. M 2.75. Aus dem Inh.: Die Buchführung d. Kaufl. nach Handelsrecht. — Strafvorschriften. — Die Buchf. d. Kaufl. nach Wiss. u. Praxis. Die dopp. Buchf. Von den Konten. Von den Bilanzen. Das Inventar. Grundbücher u. Grundbuchungen. Bestandsrechnung, Gegenwertrechnung. — Die Bücher der Bestandsrechnung. Die Lagerbuchführung. Die Gegenwertrechnung. — Das Kapital-Konto. — Der Bücherabschluß.

**Bulgarien.** Wirtschaftliche Verhältnisse 1913. Nach den Berichten der k. u. k. österr.-ungar. Konsularämter in Burgas, Philippopol, Rustschuk, Sofia, Varna u. Widdin. Hrsg. im Auftrag des k. k. Handelsminist. vom k. k. Handelsmuseum. (87 S.) 8°. Wien, Handelsmuseum.

**Chemische Industrie — Binz, Dir. d. chem. Inst. d. Handelshochsch. Berlin,** Die chemische Industrie u. der Krieg. (Der deut. Krieg. Polit. Flugschriften, 28. Heft.) (29 S.) gr.-8°. Stuttgart, Deutsche Verl.-Anstalt 1915. M —.50.

**Darlehenskassengesetz** vom 4. VIII. 1914. Mit geschichtl. Einleitg. u. volkswirtsch. Erörterungen. Erl. v. Heinr. Salomon u. Konr. Bud. (Guttentags Sammlg. deut. Reichsgesetze 117.) (122 S.) kl.-8°. Berlin, J. Guttentag 1915. Geb. M 2.—.

**Detailhandels-Berufsgenossenschaft** zu Charlottenburg. Verwaltungs-Bericht u. Rechnungs-Abschluß f. d. 1. Rechnungsjahr 1913. Berlin 1914.



- Einkaufswesen der Grossindustrie** — *Klaas, Frdr.*, Das Einkaufswesen u. s. Organisation in der Großindustrie. Aus der Praxis. (Bibliothek der Technik 232. Bd.) (IV u. 41 S. m. Form., Abbildungen u. Tab.) gr.-8°. Leipzig, Dr. M. Jänecke 1914. Geb. M 2.—. Aus d. Inh.: Allgemeines vom Einkaufswesen. Die Organisation des Einkaufs. Warenbeschaffung. — Lagerbuchführung u. Materialverwaltung. — Kurze Hinweise f. d. Warenprüfung.
- Handelsgesetzbuch** vom 10. V. 1897 m. Einführungsgesetz. Textausgabe m. Sachreg. (Schweitzers Textausgaben.) (359 S.) 8°. München, J. Schweitzer. Geb. M 2.—.
- Kriegsgesetze**, die wirtschaftlichen. Eine Zusammenstellung uns. wirtsch. Notgesetze u. -Verordnungen. Hrsg. v. d. Frankf. Ztg. 2. Aufl. (86 S.) 8°. Frankfurt a. M., Frankf. Societäts-Druckerei. M 1.—.
- Kriegsrecht** — *Rosenthal, Rechtsanw. Felix*, Deutsches Kriegsrecht. Eine Übersicht üb. d. Recht des Kriegszustandes. (79 S.) gr.-8°. Berlin, F. A. Günther & Sohn. 1915. M 1.50.
- Lieferungsverträge** — *Starke, Rechtsanw. Dr. Arth.*, Lieferungsverträge unter Einwirkg. des Krieges. (44 S.) gr.-8°. Berlin, F. Vahlen 1915. M 1.—. Aus d. Inh.: I. Wirksamkeit der vor dem Kriege abgeschl. Lieferungsverträge. II. Lieferungsunmöglichkeit als Befreiungsgr. v. d. Lieferpflicht. III. Die einzelnen Fälle der Liefermöglichkeit im Kriege. IV. Zeitweilige u. teilweise Lieferungsunmöglichkeit. V. Leistungsunmöglichkeit auf seiten des Abnehmers. VI. Geltendmachg. der Freiheit v. d. Erfüllungspflicht u. Rechtsansprüche. VII. Vertragsgemäße Aufhebung od. Einschränk. der gesetzl. Bestimmungen durch sog. Kriegsklauseln. VIII. Die Verteilg. der Gefahr bei Lieferungs geschäften.
- Moratorien**. Übersicht üb. die Moratorien u. andere Sonderregelungen des Zahlungsverkehrs im Auslande. Hrsg. v. d. Handelskammer zu Berlin (35 S.) gr.-8°.
- Privat- und Prozessrecht, engl.-amerikan.** — *Kuhn, Rechtsanw. Dr. Arth.*, Grundzüge des englisch-amerikanischen Privat- u. Prozeßrechts, besonders im Vergleiche mit den Systemen des europäischen Kontinents. (XI u. 258 S.) gr.-8°. Zürich, Art. Institut Orell Füßli 1915. M 6.50, geb. M 8.—. Aus d. Inh.: I. Historische Einleitg. II. Verfassung u. Geschichte. III. Prozeßrecht. IV. Zivilrecht. V. Handelsrecht.
- Rechenmaschinen** — *Lenz, Dipl.-Ing.*, Die Rechenmaschinen u. das Maschinenrechnen. (Aus Natur u. Geisteswelt 490.) (VI u. 104 S.) gr.-8°. Leipzig, B. G. Teubner 1915. Geb. M 1.25.
- Rechenunterricht** — *Pernt, Dr. Ing. Max*, Ist das Rechnen nach Ferrol neu u. vorteilhaft. Eine kritische Würdigung u. e. Anleitg. z. Rechnen mit Vorteil. (32 S.) gr.-8°. Wien, Druckerei- u. Verl.-Aktienges. Waldheim. 195—60.
- Versicherungsvereine** — *Zittwitz, Dr. Fritz*, Die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit und das Handelsrecht. (VIII u. 72 S.) gr.-8°. Leipzig, Veit & Co. 1915. M 2 40.
- Volkswirtschaft** — *Conrad, Prof. Dr. J.*, Grundriß z. Studium der polit. Ökonomie. I. Tl. Nationalökonomie. 8. erg. Aufl. (XVI u. 459 S.) gr.-8°. Jena, G. Fischer 1915. M 9.50, geb. M 10.50 (s. S. 50).
- tionalbank** als eines Zentralnotenbank-Instituts. Straßburger Bürger-Ztg. 4. u. 11. III. 1915.
- Bierernährung u. Volksernährung**. Von *Prof. Frdr. Reintzer*. Österr. Volksw. VIII, 25.
- Bierindustrie** — *Freund, Dr. R., Pilsen*, Einschränkungen der Bierindustrie in Österreich u. Deutschland. Österr. Volksw. VII, 26.
- Bismarek**, Die deutsche Politik u. der Krieg. Intern. Monatsschr. f. Wiss., Kunst u. Technik IX, 9.
- als Volkswirt. Österr. Volksw. VII, 26.
- Börsenrecht**. Bemerkungen zum Börsen- u. Effektenrecht der Kriegszeit. Von *Rechtsanw. Dr. Arth. Nußbaum*. Bank-Archiv XIV, 12.
- Deutschlands Finanzkraft**. „Deutsche Kraft“. Von *Bank-Direktor Dr. A. Weber*. Bank-Archiv XIV, 13.
- Sparkasse 1915. 1. IV.
- Deutschlands Wirtschaftsleben im Kriege**. Von *Jos. Mendel*. III. Verschiedene Industrien. Plutus XII, 11/12.
- Deutschland u. Belgien** in Vergangenheit u. Gegenwart. Von *Fel. Rachfahl*. Int. Monatsschr. f. Wiss., Kunst u. Techn. IX, 8.
- England u. die Schweiz**. Von *Fritz Zutrauen-Berlin*. Plutus XII, 11/12.
- Finanzielle Abhängigkeiten** (Rußlands von Frankreich u. umgekehrt). Von *Ludw. Eschwege*. Bank 1915, 3.
- Geldwirtschaft** — *Max Schinkel*. Unsere Geldwirtschaft vorher, jetzt und nachher. Bank-Archiv XIV, 14.
- Heereslieferungen** — *Sokal, Dr. Max*, Die Bezahlung u. die Session der Forderungen aus Heereslieferungen. Österr. Volksw. VII, 24.
- Importwirtschaft u. Zahlungsbilanz**. Berl. Tagebl. 28. III. 15.
- Konsumentenorganisationen** — *Otto, Dr. M.*, Zur Frage der Konsumentenorganisationen. Volkswohl VI, 3/4.
- Kriegerlöhnung**, Blätter für Genossenschaftswesen LXII, 15.
- Kriegsbilanzen** der deutschen Großbanken. Österr. Volksw. VII, 25.
- Kriegsentschädigung** — *Lansburgh, Alfr.*, Grundsätzliches zur Frage der Kriegsentschädigung I. Bank 1915, 3.
- Kriegsgewinnsteuer**. Von *Justizr. Bamberger*. Täg. Rundschau 6. III. 15.
- Maschinenindustrie** — *Frölich, Fr.*, Die Stellung d. deutschen Maschinenindustrie im deutschen Wirtschaftsleben u. auf dem Weltmarkte. (Fortsetzung.) Technik u. Wirtschaft VIII, 3.
- Neutralen**, Die, u. der Staat. IV. „Der Papst“. Von *Myson*. Plutus XII, 13.
- Orient** — *Herlt, Gust.*, Die Bedeutung des Orients f. die wirtschaftliche Zukunft Österr.-Ungarns. Volkswohl VI, 3/4.
- Österreich**. Die nächsten Aufgaben der Approvisionierungspolitik. Österr. Volksw. VII, 25.
- Österreichs finanzielle Kriegsrüstung** I. Von *Dr. Alfr. Schappacher*. Volkswohl VI, 3/4.
- Reichsbank** — *Georg Obst*. Die Reichsbank zur Kriegszeit. Daheim LI, 29.
- Reklame** — *Ernst Leonard*. Psychologie der Reklame. Das Kontor 1015, 1.
- Russland**. „Witte“. Plutus XII, 11/12.
- Sozialversicherung u. Krieg**. Von *Prof. Fritz Stier-Somlo*. Intern. Monatsschr. f. Wiss., Kunst u. Tech. IX, 8.
- Währung, englisch-amerikanische**. Dollar contra Sterling. Von *Prof. J. Jastrow*. Berl. Tagebl. 6. III. 15.
- Die Bewegung des Sterlingkurses in New-York. Von *Dr. Peter Aretz*. Voss. Ztg. 1. IV. 15.
- Wechselrecht** — *Spiegelberg, Dr. Ernst*, Rechtsfragen zum Londoner Remburs. Bank-Archiv XIV, 12.

## B. ZEITSCHRIFTEN.

- Banken auf besetztem feindlichen Staatsgebiete**. Die Rechtslage derselben. I. Von *Ger.-Ass. Dr. Hans Wehberg*. Bank-Archiv XIV, 12.
- Bankwesen** — *Beigel, R.*, Das Ende der belgischen Na-

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57.  $\frac{1}{4}$  Seite M 100.—,  $\frac{1}{2}$  Seite M 55.—,  $\frac{1}{4}$  Seite M 30.—,  $\frac{1}{8}$  Seite M 16.—,  $\frac{1}{1}$  Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPPE IN LEIPZIG.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 3

LEIPZIG · JUNI 1915

8. JAHRG.

## *Die Eigenart der Kriegsnotgesetze<sup>1)</sup>.*

*Von H. Wimpfheimer, Mannheim.*

Die Zufallserfolge sind selten. Glück hat auf die Dauer nur der Tüchtige. Was in dieser Hinsicht von dem einzelnen Menschen gilt, das trifft auch auf ein ganzes Volk zu.

So sind auch unsere Erfolge im Weltkriege, unsere Bewährung gegen die Welt von mehr oder minder versteckten Feinden keine Siege von ungefähr. Den Wurzeln und letzten Ursachen unserer Siege nachzugehen, wird einmal eine der größten und interessantesten Aufgaben für die Geschichtsschreiber aller Disziplinen der kommenden Geschlechter sein. Soviel dürfte aber heute schon klar sein: Die Grundlage unserer Erfolge ist die Tüchtigkeit unseres Volkes. Es ist nicht dekadent, weder geistig noch körperlich. Was man dafür hielt, war Firniß und Lack. Der Kern ist so echt und fest wie je.

Die Möglichkeit, diese Tüchtigkeit auszuwerten und in lebendige Energie umzusetzen, verdanken wir aber vor allem der Organisation, der peinlich genauen pflichtgetreuen Arbeit, der Vorbereitung im großen wie im kleinen.

Wir sind uns klar, daß die Siege draußen das Ergebnis jahrelanger mühseliger Arbeit von Millionen waffenfähiger deutscher Männer und der Erfolg angestrengtester, bis ins kleinste gehender Denkarbeit Tausender von auserlesenen Köpfen während ihres ganzen Lebens sind.

Weniger offensichtlich ist und war die Vorarbeit unserer Siege im Innern. Ich meine die wirtschaftlichen. Die Aufnahme der 5-Milliardenanleihe und das fast doppelt so große Ergebnis der zweiten, das Fortpulsieren des wirtschaftlichen Lebens, die

Ernährung aus den eigenen Vorräten England zum Trotz. Wir haben zwar keinen wirtschaftlichen Generalstab gehabt. Aber wir alle erinnern uns des viele Jahre mit der größten Erbitterung geführten Kampfes um die Stärkung unserer heimischen Landwirtschaft oder der von langer Hand durch die Reichsbank und unter ihrer Führung von den anderen Großbanken getroffenen Maßnahmen<sup>1)</sup>.

Schließlich hat ein jeder von uns hin und wieder an die Möglichkeit des Krieges gedacht und dem fürchterlichen Gedanken Einfluß auf seine Privatwirtschaft eingeräumt.

Daß Technik und Wissenschaft schon jahrzehntelang ihre besten Geister in Gedanken auf den Kriegsschauplatz abkommandiert hatten, daran mögen nur Worte wie: Hygiene, Impfungen, Seuchenbekämpfung, Zeppeline, Unterseeboot, 42 cm-Mörser, Feldeisenbahnbau usw. erinnern.

Der Sport schließlich ist allezeit als friedlicher Kampf und stille Vorbereitung des Körpers und Geistes für die Strapazen des Ernstfalles angesehen worden.

Nur auf einem Gebiet traf uns der Krieg gänzlich unvorhergesehen. Das Recht hatte sich nicht mit dieser Möglichkeit nachdrücklich befaßt.

Wieso kam das?

Manchem mag der übliche Vorwurf der Weltfremdheit der Juristen eine billige Erklärung sein. Es gibt aber auch ernsthaftere und sympathischere Gründe. Drei davon mögen im folgenden genannt sein.

Zunächst fehlt uns ein Generalstab, eine Zentralstelle für das Rechtswesen. Es gibt keinen Juristen und keinen Menschen, dessen Aufgabe es wäre, das Rechtsleben für den Krieg vorzubereiten.

<sup>1)</sup> Vortrag, gehalten in der Handels-Hochschule Mannheim vor erweiterter Hörerschaft. Die Veröffentlichung erfolgt auf Wunsch der Schriftleitung ohne Umarbeitung.

<sup>1)</sup> Damit soll in keiner Weise zu der Frage Stellung genommen sein, ob die ergriffenen Maßregeln die einzig richtigen waren.



Die Für- und Vorsorge des einzelnen aber kommt selbstverständlich überhaupt nicht in Betracht. Denn das Recht ist seinem Begriff nach eine soziale Institution. Es tritt überhaupt erst durch die Beziehungen des einzelnen zu andern und zu der Gesamtheit in Erscheinung.

Dazu kommt ein Drittes: Ein Urgrundsatz der Lehre vom Wesen des Rechtes. Nach ihm kann das Recht nur Niederschlag bereits geübter Gebräuche sein. Es führt nicht die Wirtschaft und Moral, sondern faßt nur deren praktische, tatsächlich geübten Prinzipien in mehr oder minder zwingende Normen. Das richtige Recht soll ja dem Volksempfinden nicht neu sein, nicht neue Wege zeigen, sondern als selbstverständlich empfunden werden. Man soll das Recht üben, ohne sich bewußt zu sein, daß es Recht ist, vielmehr nur deshalb, weil man nicht anders weiß und kann. Nur so, sagt man, wird das erstrebenswerte Ziel der Identität von Recht und Rechtsgefühl erreicht.

Dieser Grundsatz hat aber naturgemäß zur Folge, daß man wirtschaftliche Verhältnisse und geistige Strömungen erst sich bilden, ja sogar befestigen lassen muß, ehe man sie in die Röhren des Rechts leiten und fassen kann.

Der Krieg, wenigstens der Weltkrieg in seiner heutigen Gestalt, ist uns glücklicherweise etwas Neues, Unausgeprobtes gewesen. Kein Mensch wußte vorher, wie sich das Leben unter seiner Herrschaft gestalten würde. Ich erinnere an die abenteuerlichen und lähmenden Vorstellungen von den Wirkungen des Krieges, die wir alle mehr oder minder in den ersten Tagen des August hatten. Wie sähe unsere Kriegsgesetzgebung aus, wenn man die Vorstellung jener Zeit zur Maßgabe für eine Kriegsgesetzgebung genommen hätte! Das Bild genügt, um zu zeigen, wie schwer es war, auf dem Gebiete des Rechts in ähnlicher Weise wie auf den meisten anderen des geistigen und wirtschaftlichen Lebens den Krieg vorzubereiten. —

Wieso kam es nun, daß trotz der offensichtlich mangelhaften oder gar fehlenden Vorbereitung unser Recht und seine Jünger sich der großen und plötzlich gestellten Aufgabe doch durchaus gewachsen zeigten?

Man wird kaum fehlgehen, wenn man die Gründe hierfür hauptsächlich in zwei großen Kulturbewegungen sieht. Die eine hat seit Jahrzehnten unser ganzes Volksleben ergriffen und immer mehr durchdrungen. Die andere ist eine der Rechtswissenschaft eigentümliche Erscheinung. Ich meine den Sozialismus und die Freirechtsschule.

Beim Sozialismus ist natürlich hier nicht der politische gemeint, obwohl auch dieser eine und nicht die unwichtigste Seite dieser großen Entwicklungsperiode der menschlichen Ideenwelt ist. In diesem Zusammenhang ist unter Sozialismus vielmehr hauptsächlich der Widerpart, oder auch Überwinder des Individualismus verstanden, der seinerseits wieder den Despotismus, den Autoritätsgedanken, abgelöst hat. Jede der drei Weltan-

schauungen natürlich nicht als fein säuberlich voneinander geschieden oder eine durch die andere verdrängt gedacht, sondern nur so, daß sie ihrer Zeit den Stempel aufdrückt, in ihr vorwiegt und die anderen Ideen mehr oder weniger beeinflusst.

Ins Rechtliche übersetzt bedeutet diese Lebensanschauung die zur Selbstverständlichkeit gewordene Überzeugung, daß das Wohl des einzelnen allwege hinter dem der Allgemeinheit zurückzustehen habe, daß es gegenüber den Erfordernissen des Staates kein Einzelinteresse gibt, daß die Rechte des einzelnen jederzeit vor dem geordneten Willen des Staates zurücktreten und ihm geopfert werden müssen.

Das erscheint heute selbstverständlich. Eben weil unsere Zeit von gesundem Sozialismus durchtränkt ist. Das war aber nicht immer so. Es war nicht so, als Lassalle sein System der wohlerworbenen Rechte schrieb. Der Begriff des wohlerworbenen Rechtes klingt aber heute noch jedem Juristen als das Palladium des Privateigentums in den Ohren. Was der einzelne sich mit eigener Mühe, eigener Geschicklichkeit, eigenem Gelde erworben habe, das gehört ihm zur ausschließlichen Verfügung. Das kann ihm keine Macht der Erde in Formen Rechters nehmen. Auch das klingt uns vertraut.

Es ist dies der Leitsatz des Individualismus im Rechte. Er hat sich vor dem Sozialismus beugen müssen. Das Wohl des Ganzen über alles!

In der Theorie scheint dies auch ganz selbstverständlich und gut. Und die Vorbereitung durch diese Ideen und die Verbreitung dieser Ideen hat manche Maßnahme der Kriegsgesetze erleichtert. Diesem Geiste sind z. B. alle Vorschriften über die Höchstpreise der Lebens- und Verbrauchsmittel, die staatlichen Beschlagnahmen und Enteignungen von Vorräten, ihre Verteilung von Obrigkeitwegen auf die einzelnen Volksgenossen, die Gründung der gemeinnützigen öffentlich-rechtlichen Rohstoffsammelungs- und Vertriebsgesellschaften zu verdanken. Es ist hier an die Kriegsgetreide-, Kriegsmetall-, Kriegsleder-, Trockenkartoffelverwertungsgesellschaften usw. zu erinnern. Sie sind zum größten Teil geradezu mit obrigkeitlichen Befugnissen ausgestattet.

Alles das haben wir hingenommen, vielfach sogar gewünscht und ersehnt. Daß wir uns nicht lange überlegt haben, gibt es noch andere Wege, die vielleicht zum selben Ziele führen; daß wir uns dabei nicht an dem Granitfels des Privateigentums gestoßen haben; daß wir nicht lange gefragt haben, ob sich das denn mit unseren Grundsätzen von Recht und Moral verträgt, das alles ist die Frucht des sozialistischen Gedankens, der wissenschaftlich-sozialistischen Weltanschauung.

Im Drange der bedeutendsten Ereignisse und der Erschütterungen des seelischen Gleichgewichts, die uns jeder Tag aufs neue bringt, wird uns dieser Umsturz aller Lebensüberzeugungen und Gewohnheiten nicht immer ganz klar. Aber man braucht sich nur vorzustellen vor drei Jahren hätte jemand ernsthaft behauptet, es werde heute der wichtigste



Teil der Lebensmittel und Rohstoffversorgung in ganz Deutschland und Österreich-Ungarn beschlagnahmt und der Eigentümer enteignet sein, dann wird der Umschwung der Ideen und die Arbeit der Gesetzgebung in ihrer Bedeutung einigermaßen ins Bewußtsein treten.

Nun zu der anderen, der Rechtswissenschaft eigenen, geistigen, die Kriegsgesetze ermöglichenden Bewegung: der Freirechtsschule.

Was ist das? Der Name sagt nicht allzu viel. Der Gegensatz Buchstaben-Jurisprudenz, konstruktive Rechtslehre usw. zeigt schon eher an, worauf die Gegensätze hinauslaufen. Aber dabei ist zu berücksichtigen, daß die sog. Freirechtler die Neuerer sind. Das alte, schon vorhandene braucht keinen besonderen Namen, um sein Dasein kundzugeben. Wenn es aber einen erhält, so wird er ihm gewöhnlich von dem Gegner beigelegt. Es ist natürlich, daß er dann nicht immer schmeichelhaft ausfällt.

Es handelt sich bei der Freirechtsschule um eine tief im Wesen des Rechts verankerte, die Grundvesten des menschlichen Charakters ergreifende Bewegung. Ihre Form und Stärke mögen für unsere Zeit neu sein. Ihr Wesen aber macht sich geltend, solange und wo immer es eine ausgebildete Rechtslehre und Rechtswissenschaft gab.

Bekanntlich besteht das moderne Recht, von den Ländern englischen Rechtssystems abgesehen, im wesentlichen aus Gesetzen, d. h. in bewußt vom Staate durch einen Willensakt aufgestellten Normen. Das andere Recht, das sog. Gewohnheitsrecht, kommt fast nur in der Theorie vor. Den Kern dieser Normen bilden Gesetzbücher und Ordnungen z. B. das Bürgerliche Gesetzbuch, das Handelsgesetzbuch, die Zivilprozeßordnung, die Reichsversicherungsordnung usw. Durch sie sollen ganze Rechtsabschnitte und, da das Recht nur ein Spiegelbild des Lebens ist, also ganze Lebensabschnitte rechtlich eingeordnet werden. Da sie „Ordnungen“ sind, wollen sie im Gegensatz zu Gelegenheitsgesetzen grundsätzlich alle möglichen Lebensvorgänge, alle praktischen Vorfälle des betreffenden Gebietes z. B. des bürgerlichen Lebens, der Prozeßführung usw. vorher sehen und von vornherein bestimmen, was in den einzelnen Fällen rechtens ist. Das ist wenigstens der Anspruch, den diese Gesetzbücher in ihrem Wesen tragen, oder umgekehrt der Anspruch, der an sie grundsätzlich erhoben wird.

In Wirklichkeit sind aber diese Gesetzbücher Menschenwerk und die Gesetzgeber Menschen. Sie leiden also unter der menschlichen Unvollkommenheit. Niemand, auch nicht die Summe der ausgesuchtesten Geister, könnte alle möglichen und denkbaren, praktisch vorhandenen Fälle vorherwissen. Noch viel weniger aber wäre es denkbar, selbst wenn das Unmögliche durch irgendein Wunder ermöglicht sein würde, diese Fülle der gedachten Fälle so aufzuzeichnen und zu entscheiden, daß sie ein System bilden. Dazu kommt, daß das Menschenleben jeden Augenblick neue, bisher nicht gekannte Formen und Verhältnisse

schaafft, und im Augenblick der Entstehung das Gesetz notwendigerweise bereits von den Ereignissen irgendwie überholt sein wird.

Mit dieser Selbstverständlichkeit rechnen natürlich die Altrechtler ebensogut, wie die Neu- oder Freirechtler. Die Altrechtler gingen bisher aber auch in der Praxis von der Fiktion der Lückenlosigkeit der Gesetze aus. Den Gesetzgeber nahm man als vollkommen an und rechnete es nur der menschlichen Unvollkommenheit zu, wenn die Rechtsbeflissenen die auf den einzelnen Rechtsfall zutreffenden befriedigenden Sätze nicht finden konnten. Möglich sei es, im Gesetz alles zu finden. Dem, der richtig zu lesen und zu denken wisse, sage es alles. Wo der reine, direkte Wortlaut versagte, da mußte man konstruieren, die Sätze so durcheinander werfen und wieder aufbauen, bis es ein Gebäude des erwünschten Aussehens gab. Wo das nicht half, da mußte man im Wege der Analogie herausdestillieren, feststellen, was der Gesetzgeber wohl zu dem einzelnen Fall gesagt haben würde, wenn er im Gesetz berücksichtigt gewesen wäre. Man sieht, das Gesetz ist unantastbar. Es regiert allein. Der Richter ist lediglich sein Diener, die Jurisprudenz seine Magd. Der Rechtsbeflissene hat nur die Aufgabe, seine latente Kraft in lebendige Energie umzusetzen. Die subjektive Auslegung dunkler, nicht eindeutig bestimmbarer Stellen ist das höchste Maß der Freiheit, die der Jurist, der Richter, dem Gesetz gegenüber hat.

Die Neurechtler machen demgegenüber sozusagen die Unvollkommenheit der Gesetze zum Ausgangspunkte ihrer Lehre. Sie sagen: weil das Gesetz nicht alles vorsehen kann, deshalb müssen die Juristen, diejenigen, welche das Recht praktisch anzuwenden haben, darauf eingerichtet sein, die Lücken aus eigenem Wissen und Empfinden auszufüllen. Das Wissen soll die Kenntnis des tätigen, praktischen Lebens sein, die Empfindung das an dieser Kenntnis geläuterte und erzogene Rechtsgefühl. Maßstab soll die billige Abwägung der beiderseitigen Verhältnisse und Interessen sein. Freies Recht, freie Richter! Das Recht sollen sie aus ihrem eigenen, nicht weltfernen, sondern der Welt zugekehrten Innern greifen.

Aber nicht nur, wo sich Lücken auftun, soll der Richter souverän aus seinem Innern das Recht holen, auch da, wo das geschriebene Wort mehrere Auslegungen zuläßt, soll er in freier, unabhängiger Wahl diejenige herausuchen, die ihm den Verhältnissen am meisten zu entsprechen scheint.

Manche gehen sogar noch weiter. Selbst wenn das Gesetz ganz deutlich spricht, soll der Richter es in seinem Richterspruch umgehen und nach seinem eigenen Empfinden urteilen dürfen, wenn er sieht, daß die strikte Rechtseinwendung zur Unbilligkeit führen würde. Es ist offenbar: hier ist der Richter, ist der Jurist mehr geworden, als ein Knecht des Rechts, hier ist er ein Schöpfer des Rechts. Hier tritt er fast als gleichberechtigte Rechtsquelle neben das Gesetz. Günstigenfalls ist ihm das



Gesetz ein Vater voll Autorität, oder ein Mentor. In den Zielpunkten gefaßt, könnte man sagen: hie Gesetzes-, hie Richter-Souveränität.

Die beiden Richtungen sollen hier nicht gewertet werden. Gewiß spricht auf den ersten Blick die neue Lehre, die Freirechtsschule, sympathisch an. Aber nicht zu übersehen ist, daß sie tatsächlich bis zu einem gewissen Grade das Gesetz preisgeben scheint oder wenigstens preisgeben kann. So schlecht aber ein Gesetz sein mag, so weiß man doch in der übergroßen Mehrzahl der Fälle, was es will, was rechtens ist. Was aber ein einzelner Mensch, auch der tüchtigste und gelehrteste Richter, in seiner Brust für richtig hält, weiß niemand — und ist im tiefsten Grunde Willkür, wenn auch wohlgemeinte. Auch der weiseste Richter ist ebenso wie der Gesetzgeber letzten Endes Mensch.

Aber wie dem auch sei, soviel steht fest: die neue Lehre hat sich in überraschend kurzer Zeit viele Freunde und Anhänger erworben. Sie erzieht zur Beobachtung und zum Studium des praktischen Lebens, zur Abwägung der praktischen Lebensverhältnisse, zum Suchen nach Wahrheit und Billigkeit und schließlich zur Selbstverantwortlichkeit und zum selbständigen Handeln.

Das aber war es, was die kriegerischen Verhältnisse erforderten. Diese Eigenschaften bei einem großen Teil der Juristen ermöglichten eine Kriegsgesetzgebung, wie wir sie zu unserem Segen haben. Eine Gesetzgebung, die gleichsam nur in ihren Rahmen gesetztes Recht ist und die Anwendung im einzelnen Fall dem Lebenswissen und dem Rechtsgefühl des Richters überläßt.

Diese Methode ist zwar nicht ganz neu. Schon im Bürgerlichen Gesetzbuch ist sie hin und wieder zur Geltung gekommen und seither immer mehr. All die Wendungen wie: nach Billigkeit, angemessen („angemessene Kosten“), verhältnismäßig („Schaden“), im Verkehr erforderlich („Sorgfalt“), wenn nichts anderes anzunehmen ist usw. usw., sind nichts als das Eingeständnis der Unfähigkeit von Gesetzeswegen alle Fälle vorher zu sehen, sowie Anweisungen an den Richter im Rahmen der Gesetzesworte selbst nach bestem Wissen und Gewissen und an Hand der Tatsachen das Maß festzustellen, welches das Gesetz von vornherein und rein abstrakt nicht zu setzen vermochte.

Es ist ohne weiteres klar, daß derartig gefaßte Gesetze in Zeiten, wie wir sie jetzt erleben, die einzig richtigen, ja einzig möglichen sind. Denn einmal läßt sich heute, noch viel weniger aber am Anfang des Krieges voraussehen, wie die wirtschaftlichen Verhältnisse sich entwickeln würden. Zum anderen jagen sich die Ereignisse noch mehr als in Friedenszeiten. Die Umstände ändern sich von Stunde zu Stunde. Was gestern möglich, ja notwendig war, ist heute unausführbar und ungerecht im höchsten Grade.

So rufen die Kriegsgesetze in erhöhtem Maße das Gewissen und das Wissen des Richters als rechtsschöpfende Kraft an. Ausdrücke wie angemessen und billig häufen sich. Der Rahmen des

Gesetzes, den der Richter auszufüllen hat, ist möglichst weit gespannt. Daß dies der Gesetzgeber wagen konnte und daß dies Wagnis gelang, ist zweifellos hauptsächlich der Freirechtslehre zu danken.

Ihrem Gedankenkreis ist schließlich auch das große Blankettgesetz vom 4. August 1914 entsprungen. Es hat sozusagen die Gesetzgebung im Reiche auf dem gewöhnlichen Wege ausgeschaltet und den Bundesrat zum Diktator gemacht. Es hat nur 4 Paragraphen. In seinem § 3 sagt es aber:

„Der Bundesrat wird ermächtigt, während der Zeit des Krieges diejenigen gesetzlichen Maßnahmen anzuordnen, welche sich zur Abhilfe wirtschaftlicher Schädigungen als notwendig erweisen.“

Diese wenigen Worte sind die Quelle, aus der schließlich der breite Strom der meisten unserer Kriegsgesetze und Verordnungen des öffentlichen und privaten Rechtes einschließlich der fast unübersehbaren Bestimmungen, die mit den Höchstpreisen zusammenhängen, gequollen ist. Im Reichsgesetzblatt füllen sie schon mehrere hundert Seiten. Die Ausführungsverordnungen hat wohl noch niemand gezählt.

Hier also, im Sozialismus und in der Freirechtsschule, haben die Bedürfnisse der Zeit zwei Kulturströmungen vorgefunden, die sie ausnützen konnten und die ihnen eine Möglichkeit der Erfüllung boten. Aber diese hätten ihre wirksame Hilfe nicht leisten können, wenn nicht eine Grundlehre des Rechtssystems von der Not der Zeit zerbrochen worden wäre. Jene unvergeßlichen ersten Tage des August, die mit so vielen altgepflegten und wohl behüteten Vorurteilen aufräumten, haben auch einen Hemmschuh der Rechtsentwicklung, ja des wirtschaftlichen und kulturellen Fortschrittes überhaupt, aus der Bahn geschleudert. Es ist dies das eingangs erwähnte Axiom, daß das Recht den wirtschaftlichen und kulturellen Entwicklungen erst nachzufolgen habe. Nicht Bannerträger, nur Ährenleser sollte der Gesetzgeber sein können. So war man es gewohnt. Erst wenn es gar nicht mehr anders gehen wollte, es offenbar erwiesen war, daß das Unkraut alle Pflanzungen überwucherte, durfte der Gesetzgeber angerufen werden, um zu jäten und zu ordnen. Wege und Zielpunkte zu zeigen, war überhaupt nicht seine Sache.

Diese Anschauung mußte jetzt über Bord gehen. Hätte man warten wollen, bis die Verhältnisse sich entwickelt hatten, die Wogen hätten längst Wagen und Wagenlenker verschlungen. Es galt, den Verhältnissen die Wege zu bahnen, ihnen zu zeigen, wie sie sich entwickeln sollten, sie zu lenken, nicht gelenkt zu werden. Und die Not fand ihren Meister. In kürzester Zeit, vielleicht in einem Tage, in einer Nacht mußten oft Gesetze von einem Mann geschaffen werden, zu denen sonst Jahre und der Kampf vieler Tausender erforderlich schienen. Und dabei mußte nicht nur überlegt werden, wie man bestimmte gegebene Verhältnisse rechtlich zu erfassen und zu fassen hatte. Es war nicht nur die Technik der Gesetzgebung völlig verändert. Man mußte sich vielmehr vor allem klar werden, wie



man die Entwicklung der Verhältnisse wünschte, hierauf, welche Mittel und Wege hierzu führen konnten, alsdann welcher von diesen auszuwählen war, und erst zum Schlusse kam die sonstige normale Gesetzgebertätigkeit, die Prägung des Erfaßten in Gedanken und Sätze. Aus dem Kärner war über Nacht ein Schöpfer geworden.

Daß bei solchen neuartigen Riesenaufgaben und bei so eiliger Produktion Fehler mit unterliefen und Verbesserungen nötig wurden, ist natürlich. Es zeugt für den neuen, stolz-bescheidenen Geist, der hier am Werke war, daß Abhilfe in der Regel bald und willig erfolgte. Diejenigen aber, die nur Worte des Tadels fanden für all dies Wirken, denen das eine zu langsam und das andere zu dürrig erschien, die mögen sich vergegenwärtigen, welcher Umschwung in den Köpfen der verantwortlichen Männer, welche Revolutionierung des gewohnheitsmäßigen Denkens der Fachleute in wenig Wochen sich hier vollziehen mußte, ehe das werden konnte, was nun zum Segen des ganzen Volkes und, da wir nun einmal zu den Führern der Welt gehören, der ganzen Menschheit ist!

### *Der Umfang der Reklame in Kriegszeiten<sup>1)</sup>.*

*Von Rudolf Seyffert, Mannheim.*

Wenn ich mir von einer Stadt, die ich bisher noch nicht kannte, nähere Auskunft über ihren inneren Aufbau, ihre Eigentümlichkeiten, ihr öffentliches Leben zu verschaffen wünsche, so gelange ich auf dem bequemsten Wege dazu, indem ich das Adreßbuch und den Anzeigenteil der Lokalblätter durchblättere.

Das Adreßbuch zeigt mir die gewerbliche Gliederung der Bürgerschaft, gibt im Vereinsverzeichnis Auskunft über schöngeistige, künstlerische, dem Vergnügen oder sonstigen Dingen gewidmete Bestrebungen, lehrt mich die Zusammensetzung des Stadtparlamentes mit seinen vielfältigen Kommissionen und Dezernaten, führt Lehr- und Bildungsstätten auf, vermittelt mir ein Verzeichnis der sozialen Einrichtungen usw.

Das Bild der Anzeigenseiten ist ein noch viel lebhafteres. Da sind die Theater- und Konzertanzeigen, die neben den Ankündigungen der Kunstausstellungen eine Vorstellung von Umfang und Art der künstlerischen Bestrebungen geben, da die Anzeigen der Kuchenbäcker, die als lokale Spezialität einen schmackhaften Rest altväterlicher Sitte anbieten, da die breiten, aufdringlichen Inserate der Warenhäuser, die mich wissen lassen, welche Dinge hier besonders abgesetzt werden, ob Gießkannen und Spaten oder Rollschuh und Tennisbälle, da die bescheidenen, wenigzeiligen Texte eines Tanzmeisters, einer Gesanglehrerin. Die kleinen Anzeigen mit ihren Verkaufsangeboten und Heiratswünschen, ihren Mietgesuchen und wehmütigen Nekrologen verlorener Broschen oder vertauschter Überzieher, ihren Bitten um Leihgeld und

Anzeigen von Geschäftsverkäufen, ihren Stellenangeboten und Kaufgesuchen: ihr vielfältiger, täglich wechselnder Inhalt erzählt mir alle Wünsche und Hoffnungen der Stadt, die die Öffentlichkeit suchen. Dazu kommen Inserate der Vergnügungsstätten und Ausflugsorte, der Vereinsversammlungen und Auktionen, die zusammen mit den Bekanntmachungen einer hohen Stadtverwaltung und noch vielen anderen, hier nicht mitaufgezählten Teilen der Anzeigenseiten ein wenn auch lückenhaft, so doch kennzeichnendes Bild von Typus und Charakter der so betrachteten Stadt geben.

Beschäftigt sich nun die Öffentlichkeit mit irgendeinem Ereignis, sei es ein Schützenfest oder ein Fürstenjubiläum, so spiegelt sich das deutlich in den Anzeigen wieder. Da werden Fahnen und Dekorationsstoffe empfohlen, dort Zylinderhüte und weiße Handschuhe. Ein Zimmermeister bietet Tribünenplätze zum Festzug, ein geschäftsgewandter Buchhändler einschlägige Literatur, ein Figurenhändler Gipsbüsten an. Frackverleihinstitute und Bierlokale, Wäschereien und Kinos, Konfektionsgeschäfte und Musikalienhandlungen, sie alle passen den Text ihrer Inserate mit mehr oder weniger Geschick dem Ereignisse an, das im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses steht.

So ist der Anzeigenteil einer Zeitung ein sicheres Spiegelbild unseres öffentlichen Lebens und das Fragmentarische dieses Quellenwerkes wird reichlich aufgehoben durch seine unbestechliche Objektivität. —

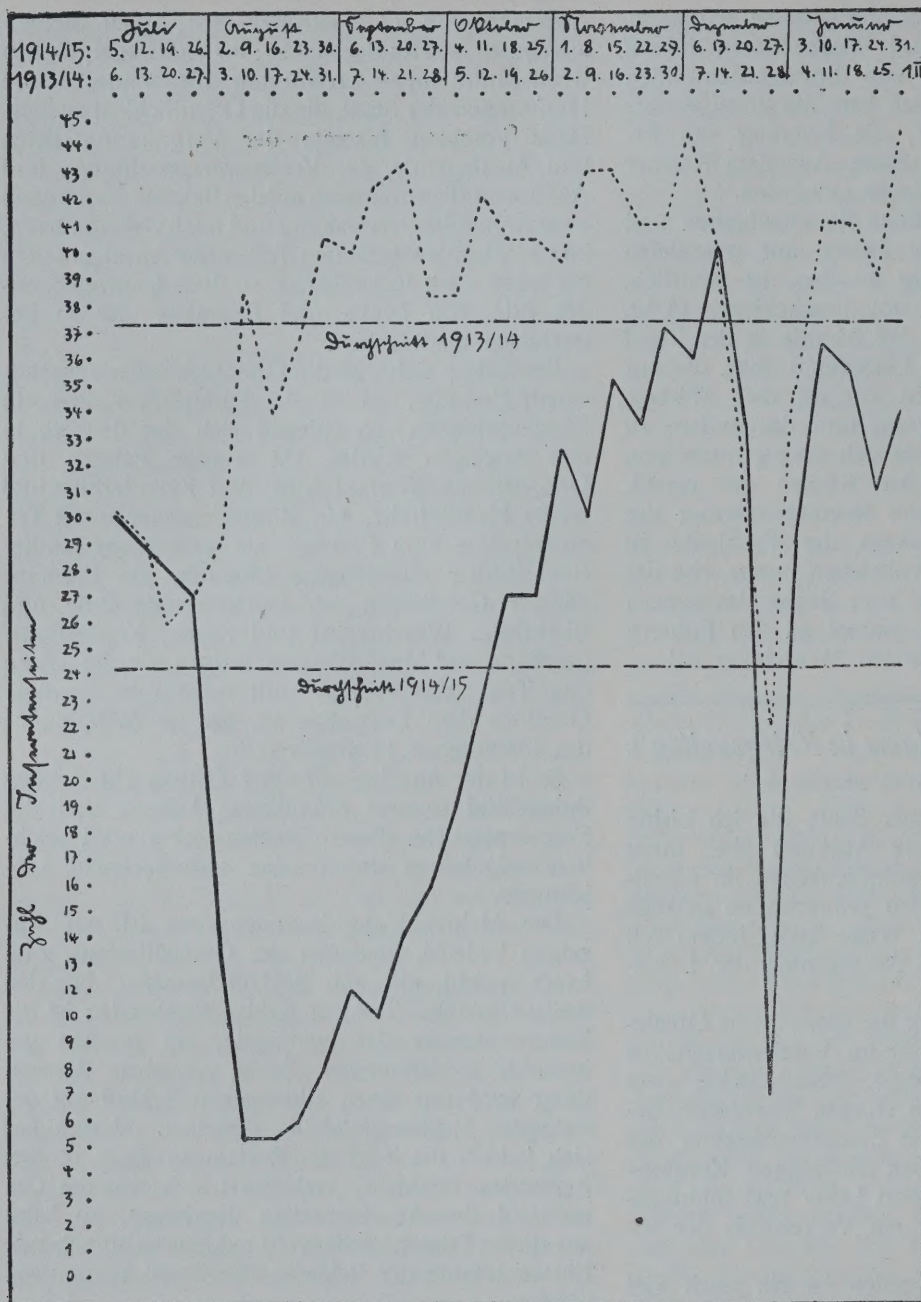
Die Mehrzahl der Inseratenseiten ist mit Anzeigen bedeckt, in denen der Geschäftsmann zum Leser spricht, also mit Reklameinseraten. Für den weitaus größten Teil der Reklametreibenden ist die Zeitungsanzeige das wichtigste, am meisten gebrauchte Reklamemittel. Seine vermehrte Anwendung wird uns einen allgemeinen Schluß auf gesteigerte Reklametätigkeit gestatten. Vermindert sich jedoch die Zahl der Reklameanzeigen in den Zeitungen merklich, verkleinert sich also die Gesamtzahl der Anzeigenseiten überhaupt, so kann aus dieser Tatsache sehr wohl auf eine entsprechende Einschränkung der Reklame überhaupt geschlossen werden.

Der Anzeigenteil einer Zeitung würde uns also, wenn wir den Inhalt betrachten, Schlüsse auf die Interessen der Leser, wenn wir den Umfang betrachten, Schlüsse auf die Reklamefreudigkeit zulassen. —

Die Ereignisse, die seit Monaten die alte Welt mit dem verheerenden Wutbrande des Krieges überziehen und deren Wirkungen sich bis in die feinsten Teile unserer Gesellschaftsverfassung bemerkbar machen, haben die Presse als die Vertreterin der öffentlichen Meinung ganz besonders verändert. Es ist nicht nur der redaktionelle Teil unserer Zeitungen, den die Wucht des Geschehenen von Grund auf inhaltlich gewandelt hat, auch der Anzeigenanhang hat eine durchgreifende Veränderung inhaltlich wie umfänglich erfahren.

<sup>1)</sup> Dieser Aufsatz wurde Anfang März 1915 geschrieben.





Zeitung I. Graphische Darstellung des Seitenumfanges des Inseratenteils der Sonntagsnummern in den Monaten Juli 1914 bis Januar 1915 (einfache Linie) und Juli 1913 bis Januar 1914 (punktierte Linie).

Im Juli 1914 waren die Inseratenseiten unserer Tagesblätter angefüllt mit Anzeigen von Reise-, Sport- und Badeartikeln, Inseraten von Seebädern, Sanatorien und Sommerfrischen, Ankündigungen von Gesellschaftsreisen und Sonderzügen, Sportwochen und Ausstellungen, wie immer zur Hochsommerszeit.

Sehen wir uns die drei graphischen Darstellungen auf Seite 58/60 daraufhin an, die die Zahl der Anzeigenseiten der Monate Juli bis Januar 1913/14 und 1914/15 kurvenmäßig gegenüberstellen, so können wir für den Heumonat 1914 feststellen, daß im Vergleich mit dem Juli 1913 der Raum, der von den Inseraten in Anspruch genommen

betätigt wurde, im Juli 1914 eine normale, dem Vorjahr entsprechende war.

Da wird in der ersten Augustwoche 1914 das immer Drohende und doch nie ganz ernstlich Gelaubte zur Wirklichkeit: Deutschland, von allen Seiten angegriffen, wird zur Verteidigung seiner Existenz gezwungen. Wie eine Flutwelle, plötzlich, über Nacht ist es auf uns eingedrungen. Alle sehen sich einer neuen, unbekannten Lage gegenüber und, soweit nicht jahrzehntelange Arbeit jede Einzelheit des Verhaltens im Mobilmachungsfalle vorgearbeitet hat, so daß, einmal ausgelöst, die Kette der Handlungen zwangsläufig abläuft, herrscht der Zustand der Bestürzung, der Kopflosigkeit. Unvernünftige Re-

wird, der gleiche geblieben ist, ja sogar — trotz der dräuenden Gewitterwolken am politischen Himmel — etwas zugenommen hat.

Bei der Zeitung I, einem führenden Berliner demokratischen Blatte mit 230 000 Abonnenten (Einwohnerzahl von Groß-Berlin 3 800 000), einer unserer größten Zeitungen überhaupt, hatten im Juli 1914 die Sonntagsnummern 114 Anzeigenseiten, im Juli 1913 112.

Bei der Zeitung II, 54 000 Abonnenten, einer unabhängigen Zeitung einer süddeutschen Residenz mit etwas weniger als 300 000 Einwohnern, hatten im Juli 1914 die Sonntagsnummern 84,9; im Juli 1913 84,7 Anzeigenseiten.

Endlich beträgt bei der dritten der hier zum Vergleiche nebeneinandergestellten Zeitungen, die als nationalliberales Organ mit 28 000 Abonnenten in einer süddeutschen Provinzstadt von 74 000 Einwohnern erscheint, die Zahl der Inseratenseiten der Juli-Sonntagsnummern 1914 62; 1913 58,3.

Wir können aus der Übereinstimmung der Kurven schließen, daß die gesamte Reklame-



Flexhandlungen, aus der Psyche der Massen heraus zu erklären, treten auf: Zurückhalten des Hartgeldes, Masseneinkäufe von Lebensmitteln, rechtswidriges Lösen von Verträgen, Zahlungsverweigerungen, Zurückziehen von Aufträgen usw.

Auch der reklame-treibende Kaufmann bildete keine Ausnahme. Er ist zwar gewöhnt, Pläne für die Zukunft aufzustellen und hat in seinen Aktenschränken einen bis in alle Einzelheiten vorbereiteten Herbstreklamefeldzug liegen; dem nie in Erwägung gezogenen Umstand des Krieges gegenüber versagt auch er.

Aufhören, keine Ausgaben machen, Verbindlichkeiten lösen sind seine ersten Gedanken. Er annulliert Drucksachenaufträge, zieht gegebene Insertionen zurück, beschränkt die Zahl der Geschäftsstunden.

Typischen Ausdruck findet diese Zeit der ersten Aufregung in der folgenden Anzeige des führenden deutschen Warenhauses: (siehe S. 60).

Sehen wir uns die drei graphischen Darstellungen, die uns die Tendenz der Reklameentwicklung in

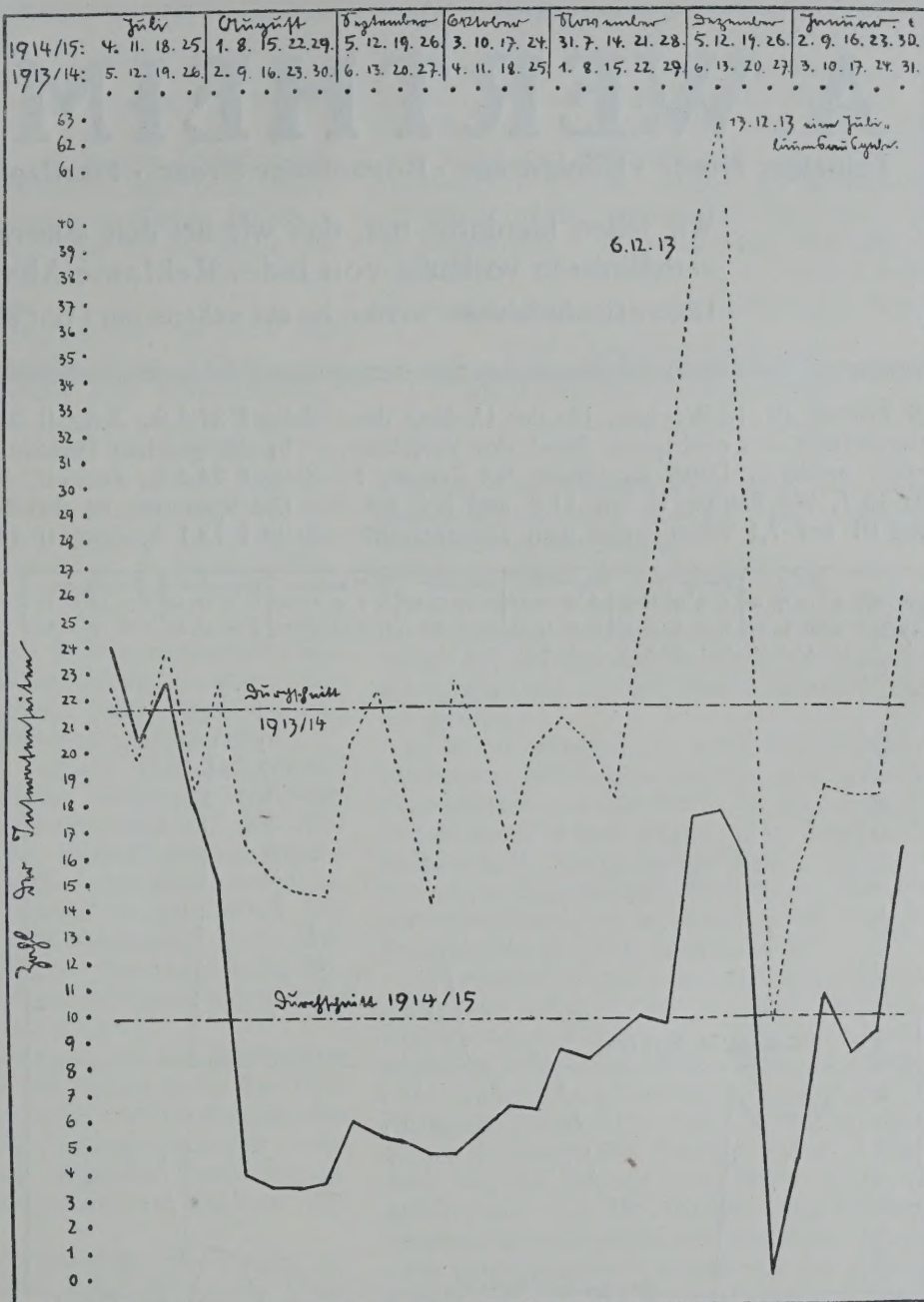
den ersten sieben Kriegsmonaten zeigen, daraufhin an.

Am 2. bzw. 1. August lief die Reklame noch annähernd wie in den Wochen vorher weiter, wenn auch die politische Spannung der letzten Julitage ein merkliches Abflauen gegen das Vorjahr bewirkte. Man hatte noch nicht oder nicht mehr Zeit gefunden, die für diese Tage bestimmten Anzeigen zurückzuziehen.

So zeigt

Zeitung I am 2. August (Sonntag) 13,5 Seiten gegen 29 im Vorjahr;

Zeitung II am 1. August (Sonntag) 15 Seiten gegen 22,5 im Vorjahr;



Zeitung II. Graphische Darstellung des Seitenumfanges des Inseratenteils der Sonabendnummern in den Monaten Juli 1914 bis Januar 1915 (einfache Linie) und Juli 1913 bis Januar 1914 (punktierter Linie).

Zeitung III am 2. August (Sonntag) 16,5 Seiten gegen 13,3 im Vorjahr.

Ganz anders ist das Bild eine Woche später. Die Aufträge sind zurückgezogen, neue nicht erteilt; die Zahl der Anzeigenseiten ist auf einige wenige beschränkt. Diese enthalten zum größten Teil behördliche Bekanntmachungen.

Dieser Zustand hält Wochen an, und erst ganz allmählich steigt die Kurve, um dann, etwa ab November, wieder mit der vorjährigen parallel zu laufen, jedoch im weiten Abstände von ihr. Einige Zahlen mögen die Spannung illustrieren.

Es dauerte bei Zeitung I 9, bei Zeitung II 15,



# A. WERTHEIM

G.  
M.  
B.  
H.

Leipziger Straße · Königstraße · Rosenthaler Straße · Moritzplatz

Wir teilen hierdurch mit, daß wir bei den augenblicklichen Zeitverhältnissen vorläufig von jeder Reklame Abstand nehmen. Unsere Geschäftshäuser werden bis auf weiteres um 7 Uhr abends geschlossen.

bei Zeitung III 18 Wochen, bis der Umfang des Inseratenteils den niedrigsten Stand des Vorjahres wieder erreichte. Dabei lag dieser bei Zeitung I um 15,3, bei Zeitung II um 11,8 und bei Zeitung III um 7,1 Seiten unter dem Durchschnitte

Zeitung. I 37,3 S., Zeitung. II 21,7 S., Zeitung. III 17,1 S.

In der gleichen Periode 1914/15 jedoch bei Zeitung. I 24,2 S., Zeitung. II 9,8 S., Zeitung. III 8,0 S.

Die Spannung ist also bei Zeitung. I 13,1 S., Zeitung. II 11,9 S., Zeitung. III 9,1 S.

Prozentmäßig ausgedrückt beträgt der Verlust an Inseratenseiten bei

Zeitung I 35%,

Zeitung II 55%,

Zeitung III 53%,

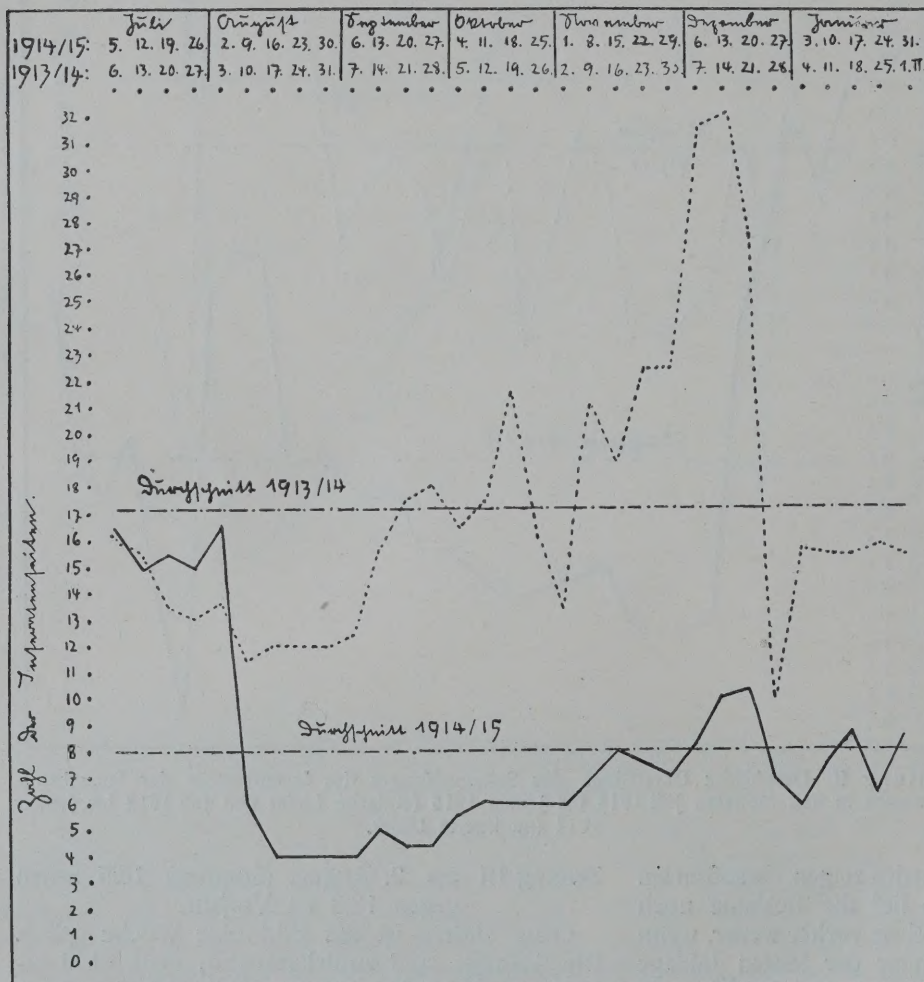
so daß also

Ztg. I statt den 100% S. im Vorj. nur 65% enthält,

Ztg. II nur 45%

u. Ztg. III nur 47%.

Diese Zahlen — bei denen man sich immer der Unterlagen erinnern wolle, aus denen sie errechnet wurden — zeigen uns, daß die mittlere und kleinere Presse (Zeitung II und III) gegen 50, die ganz große Presse 35% Inserate durch den Krieg verloren hat. Die Differenz ist leicht erklärt: Die führende deutsche Handelspresse, zu der Zeitung I gehört, hat einmal keine bedeutende Einbuße an Anzeigen der Warenhäuser und sonstigen Ladengeschäfte gehabt, da diese Betriebe schon vor dem Kriege nicht viel in ihr inserierten. Weiter haben diese



Zeitung III. Graphische Darstellung des Seitenumfanges des Inseratenteils der Sonntagsnummern in den Monaten Juli 1914 bis Januar 1915 (einfache Linie) und Juli 1913 bis Januar 1914 (punktierte Linie).

der beobachteten Periode. Der mittlere Umfang der größten Tagesausgabe der Woche (das ist bei Zeitung I und III die Sonntags-, bei Zeitung II die Sonabendnummer) in den Monaten Juli bis Januar 1913/14 beträgt bei

Zeitung I einen festen Stamm von Aktiengesellschaften, die ihre amtlichen Bekanntmachungen satzungsgemäß in ihnen veröffentlichen müssen und die auch im Kriege nicht ausbleiben. Ferner trat eine bedeutende Vermehrung der kleinen Anzeigen,



die Heereslieferungen und Stellenangebote betreffen, ein, so daß der Ausfall der Reklameanzeigen der Großinserenten (hauptsächlich Markenartikel und Großindustrie) einen allzu wesentlichen Einfluß nicht ausüben konnte.

Anders steht es mit den übrigen Zeitungen, die weder amtliche Handelsnachrichten noch kleine Anzeigen überlokaler Bedeutung führen. Bei ihnen umfaßt der Anzeigenteil ungefähr die Hälfte des früheren Umfangs. Dies dürfte für die meisten Tageszeitungen zutreffen. —

Wir hatten weiter oben gesehen, daß Inhalt und Umfang des Anzeigenteils einer Zeitung uns Schlüsse auf Zeitstimmung und Reklamefreudigkeit zulassen. Der Inhalt spiegelt uns die Interessen der Leser wieder. Inwiefern hier der Krieg verändernd aufgetreten ist, davon sei ein andermal gehandelt. Hier interessiert uns die Tatsache, daß der Umfang durch den Krieg auf die Hälfte des früheren vermindert worden ist. Es ist ein Zeichen dafür, daß die Zeitungsreklame im gleichen Verhältnis eingeschränkt wurde, und es liegt nahe zu sagen, daß nicht nur die Inseratenreklame, sondern auch sonstige Reklameformen, die dem Unternehmer nicht kostenlos zur Verfügung stehen, eine entsprechende Einschränkung erfahren haben.

Die Folgen dieser Tatsache sind weitgehende. Die Ausgaben für Reklame bilden die Grundlage unseres modernen Zeitungswesens ( $\frac{2}{3}$  der Herstellungskosten und der Geschäftsgewinn werden nach Munzinger durch die Inserateneinnahmen bezahlt), sie sind die Stützen der graphischen Gewerbe und damit der Papierindustrie und für zahlreiche Ausstattungsgewerbe, Reklamezeichner, Plakatpächter, Reklameinstitute, Reklamesachverständige usw. die einzige Einnahmequelle.

Von den Unternehmungen, die von der Reklame leben, geht denn auch seit Anfang September 1914 eine energische Propaganda zur Wiederaufnahme der Reklame im alten Umfange aus. Sie findet ihren Ausdruck in der folgenden Resolution des Vereins Deutscher Reklamefachleute, die weite Verbreitung fand:

„Das glückliche Fortschreiten des Krieges be-  
„rechtigt alle ernsthaften Kaufleute zu der Über-  
„zeugung, daß ein ehrenvoller Friede bevorsteht.  
„Auf diesem Grunde belebt sich der Geschäftsgang  
„dauernd. Des ferneren steht doch nur ein kleiner  
„Teil der deutschen Bevölkerung im Felde. Der  
„überwiegend größere Prozentsatz der deutschen  
„Millionenbevölkerung hat auch in Kriegszeiten  
„großen Bedarf. Weite Kreise sind auch heute  
„noch geldkräftig genug, um dem Kaufmanne Ver-  
„dienstmöglichkeit zu geben. Diese Verdienst-  
„möglichkeit kann aber nur, ob in Friedens- oder  
„Kriegszeiten, durch eine zweckmäßige Werbearbeit  
„gesichert werden, daher darf die Reklame keines-  
„falls ruhen. Das deutsche kaufende Publikum ist  
„daran gewöhnt, trotz seines Bedarfes und trotz  
„seiner Möglichkeit zu kaufen, immer wieder durch  
„besondere Anpreisungen aufmerksam gemacht und  
„angeregt zu werden. Druckereien, Zeitungsver-

„leger, Plakatunternehmen usw. und andere Be-  
„triebe der Werbeindustrie sollten demzufolge ab-  
„solut in zeitgemäßer Weise beschäftigt werden,  
„da sich ihre Arbeit auch in der Kriegszeit voll  
„bezahlt macht. Es muß darin eines der wichtig-  
„sten Mittel zur Bekämpfung der drohenden Ar-  
„beitslosigkeit erblickt werden. Es ist volkswirt-  
„schaftliche Pflicht unserer Kaufmannschaft, auch  
„in Kriegszeiten eine zweckmäßige Werbetätigkeit  
„zu treiben.“

(Schluß folgt.)

## Die Gewinnbeteiligung an Erwerbsunternehmungen.

Von Friedrich Leitner, Berlin.

### II.

Strittig ist die Auslegung des Ausdruckes „Bruttoeinnahme“ im Sinne des § 47 des preußischen Kommunalabgabengesetzes.

Der Ausdruck Bruttoeinnahme ist weder der Steuerpraxis noch der kaufmännischen Praxis fremd. Er findet sich beispielsweise in zahlreichen Verträgen von Stadtgemeinden mit Straßenbahnunternehmungen und ist dem Verkehrsgewerbe durchaus geläufig.

a) Bei Eisenbahnen und Straßenbahnen bedeuten Bruttoeinnahmen die gesamten Einnahmen aus der Beförderung von Personen und Gütern ohne jeden Abzug. Diese Auffassung ist derartig verkehrsüblich, daß es einer besonderen Begründung nicht bedarf. Für Transportunternehmungen ist demnach die Frage, was Bruttoeinnahmen sind, zweifelsfrei<sup>1)</sup>.

b) Bei Versicherungsunternehmungen versteht man unter Bruttoeinnahme die gesamte Einnahme aus Prämien, Kapitalzinsen und sonstigen Quellen ohne Abzug irgendwelcher Ausgaben gleicher Art, also auch ohne Abzug der Prämien für Rückversicherung, aber mit Abzug der stornierten Prämien. Diese Auffassung wird mir auf Anfrage von einem Mitglied des Aufsichtsamts und dem Direktor einer Berliner Lebensversicherungsgesellschaft bestätigt, der letzte unter ausdrücklichem Hinweis auf die preußische Steuerpraxis. Die Hypothekenzinseneinnahmen sind in jener Gemeinde zu versteuern, in deren Bereich das belehnte Objekt liegt, sofern daselbst eine Betriebsstätte der Versicherungsunternehmung sich befindet.

Bruttoeinnahme und Bruttogewinn sind bei Unternehmungen unter a) und b) nach der Verkehrsauffassung dieser Erwerbsbetriebe durchaus verschieden.

<sup>1)</sup> Vergl. § 41 des neuen sächsischen Einkommensteuergesetzes (3. Abs. a), wo für Versicherungs-, Bank- und Kreditgeschäfte sowie bei Transportunternehmungen der Einkommensverteilung die Roheinnahmen (= Bruttoeinnahmen) zugrunde gelegt werden. Die hier genannten Unternehmungen sollen gleichmäßig behandelt werden, da nicht anzunehmen ist, „daß der Gesetzgeber in einem und demselben Satze den Ausdruck Bruttoeinnahme einmal als gleichbedeutend mit Bruttogewinn, einmal aber unter Bruttoeinnahme etwas anderes als Bruttogewinn verstanden hat.“



c) In den Kreisen der Waren-, Bank- und Industriekaufleute ist der Ausdruck Bruttoeinnahme weniger üblich, weil Kaufleute gewöhnlich mit buch- und bilanztechnischen Ausdrücken zu operieren pflegen — dort existieren die Ausdrücke Gewinn, Verlust, Bruttogewinn, Reingewinn, Bilanzgewinn, Unterbilanz, Saldo, Überschuß. — Wie wenig die Kaufleute über die ihnen geläufig sein sollenden Ausdrücke unterrichtet sind, lehrt ein Blick in die Bilanzen der Aktiengesellschaften. Meiner Meinung nach kann für die Auslegung des Ausdrucks Bruttoeinnahme nicht maßgebend sein, was nach Auffassung des Zensiten dieser mit Rücksicht auf die Höhe der Steuer als Bruttoeinnahme angesehen haben möchte.

Bruttoeinnahmen sind in keiner Auffassung identisch mit irgendeinem Überschuß oder Erträgnis, demnach niemals identisch mit Bruttogewinn, d. i. eine Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben gleicher oder ungleicher Art.

Wenn mehrfach auf eine angebliche Verwechslung des Umsatzes mit Bruttoeinnahmen hingewiesen wird, so ist dies irrtümlich. Von einem Umsatz an Zinsen, Provisionen usw. zu sprechen, ist nicht üblich. Erträgnisse bilden das Ergebnis von Umsätzen, sind nicht selber Umsatz. Der Umsatz des Waren- und Fabrikhandels ist gleichbedeutend mit der Menge oder dem Wert der verkauften Waren nach Abzug der Retourwaren. Im Bankhandel spricht man von einem Umsatz bei allen Konten, die Geldkapital als Verkehrsgüter verrechnen: bei Effekten, Bargeld, Wechsel, Sorten usw. Die Angabe des „Umsatzes von einer Seite des Hauptbuches“ in den Geschäftsberichten mancher Banken — eine Addition heterogener Zahlen, die in der Regel auch Kontoüberträge und Saldoavorträge enthalten — ist von nebensächlicher Bedeutung.

Einen guten Beleg für die von mir vertretene Anschauung, daß selbst bei Bankunternehmungen Bruttoeinnahmen nicht Bruttogewinn sind, bieten die Verwaltungsberichte der Reichsbank, z. B. jener für 1913. In der „Gewinnberechnung“ (S. 40) führt sie unter „Einnahmen“ unter anderem auch Gewinn von Platzwechseln usw. auf. Da die Reichsbank niemals Wechsel rediskontiert (d. h. unter Diskontverlust an andere Banken weiter verkauft), so sind diese Einnahmen wirkliche Bruttoeinnahmen. Die Reichsbank führt unter den „Einnahmen“ (6.) „Gewinn“ „auf Reichsanleihe 1913 I M 7795,20“, unter den „Ausgaben“ (8.) „Verlust auf Reichsanleihe 1912 M 23446,37.“ Sie trennt also ganz richtig die Bruttoeinnahmen von den Ausgaben. Sie gibt nicht einen (Saldo-)Bruttogewinn oder Bruttoverlust an, wie dies in den kaufmännischen Bilanzen geschieht (die Reichsbank kennt keine doppelte Buchführung). Die Kreditbanken würden den Unterschied zwischen Effektergebniseinnahme und Effektenverlust als Gewinn oder Verlust verbuchen.

Unter verschiedenen Einnahmen verrechnet die

Reichsbank „wieder eingegangene Unkosten“ Mark 183 000,62, zieht sie also nicht von den Verwaltungskosten ab, wie man das in der kaufmännischen Gewinn- und Verlustrechnung tun würde, wo wiederum nur der Saldo beider Beträge erscheint. Die Einnahmen der Reichsbank in deren Verwaltungsbericht sind Bruttoeinnahmen.

Wenn eine Bank Wechsel diskontiert und diese Wechsel einige Tage später an die Reichsbank weiter gibt, bleibt nur ein Zinsengewinn von wenigen Tagen. Falls die Depositenkasse einer Bank Wechsel diskontiert, z. B. mit M 48 Diskont (Gewinneinnahme), so bildet dieser Diskont zweifellos eine Einnahme, den Bestandteil der Bruttoeinnahmen dieser Depositenkasse auch dann, wenn die Zentralverwaltung der Bank aus Gründen der Gelddisposition diesen Wechsel wieder aus den Händen gibt und etwa M 30 Diskont bezahlt. Der Gesamtunternehmung verbleibt allerdings nur ein Gewinn, d. h. ein Zinsenüberschuß von M 18: Aus den Bruttoeinnahmen der Depositenkasse von M 48 wird ein Bruttogewinn der Gesamtunternehmung von M 18. Die „Einnahmen“ einer Geschäftsstelle werden durch anderweitige Verwendung der Einkommensquelle zu einem niedrigen „Gewinn“ der Unternehmung.

Es gibt Aktien-Gesellschaften, die die Dividenden auf Grund des ordnungsmäßig ermittelten Reingewinnes bestimmen, aber auch welche — sie zählen zu den bestfundierten —, die zunächst die zu verteilende Dividende bestimmen und danach die Gewinn- und Verlustrechnung bzw. die Bilanz „frisieren“, durch Rückstellungen, durch Aufrechnung von Gewinneinnahmen gegen übermäßige Abschreibungen usw. Das Prinzip der Dividendenstabilisation bringt es mit sich, daß erhebliche stille Rücklagen erfolgen müssen, daß die Gewinn- und Verlustrechnung nur einen Teil des Bruttogewinnes aufweist, jenen Teil, den die Zentralverwaltung ausweisen will<sup>1)</sup>.

Die mehrfach behauptete Schwierigkeit der Feststellung der Bruttoeinnahmen ist tatsächlich nicht vorhanden. Jede Geschäftsleitung einer Privatbank muß über die fortdauernde Entwicklung der wichtigsten Einnahmequellen, insbesondere der Zinseneinnahmen und Zinsenausgaben im einzelnen sowie über Provisionen fortlaufend unterrichtet sein und ist unterrichtet<sup>2)</sup>.

Schon die Zinsenkonten und das Provisionskonto der Kreditinstitute geben auf ihrer Kreditseite die Bruttoeinnahmen an. Kreditgenossenschaften spezifizieren die Bruttoeinnahmen (Zinseneinnahmen

<sup>1)</sup> Über die Ertragsbilanz im allgemeinen vergl. Leitner, Bilanztechnik und Bilanzkritik, 2. Aufl. 1914. S. 107 ff., über stille Reserven ebenda S. 79 ff.

<sup>2)</sup> Vergl. Leitner, Bilanzen S. 318: Diese Bank (die Preußenkasse) berechnet das tägliche Zinsenerfordernis auf das Grundkapital, die Darlehen von Bankguthaben in laufender Rechnung und Depositengelder auf Grund der täglichen Bilanzen, hingegen die täglichen Zinseneinnahmen aus Wechselbeständen, Guthaben bei Banken auf aktive Darlehen mit Ausschluß der Effektenzinsen. In der Differenz zwischen Zinsenerfordernis und Zinseneinnahmen liegt der Zinsgewinn oder -verlust.



aus dem aktiven Kreditgeschäft und die Zinsenausgaben für das passive Kreditgeschäft), wie das Schema einer Gewinn- und Verlustrechnung zeigt, das diesen Kreditinstituten auf dem Genossenschaftstag 1903 empfohlen wurde<sup>1)</sup>: ein Beweis für die Möglichkeit des Nachweises der Bruttoeinnahmen. Die meisten der Kreditaktienbanken hingegen begnügen sich im Interesse einer gewollten Undurchsichtigkeit der Bilanzveröffentlichung mit der Angabe des Saldos der Gesamtzinsen und Provisions-einnahmen, d. h. mit der Angabe des Bruttogewinns an Zinsen und Provisionen. Sie dürfen es, weil der Inhalt der Gewinn- und Verlustrechnung für Aktiengesellschaften gesetzlich nicht vorgeschrieben ist.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist eine Sammelrechnung für Bruttogewinne und Bruttoverluste, d. h. eine mehr oder weniger willkürliche Zusammenstellung von Gewinnen und Verlusten bezw. Ausgaben, eine Saldorechnung, die keinesfalls für die Feststellung der Bruttoeinnahmen geeignet ist. Wer die hochentwickelte Bilanzierungskunst unserer deutschen Kreditbanken kennt, kennt die willkürlichen Zusammenstellungen und Verschiebungen in dieser Rechnung, weiß aber auch, daß die Gewinn- und Verlustrechnung auf Grund der internen Buchführung eine weit größere Spezialisierung und Klarheit zeigt. Die veröffentlichten Gewinn- und Verlustrechnungen der Aktiengesellschaften sind nur in seltenen Fällen für Steuerzwecke brauchbar.

Die Depositenkassen und Filialen einer Großbank, insbesondere in den Großstädten, führen selbständig Bücher, fast ausnahmslos nach doppeltem System, so daß es ihnen ohne Änderung der Buchführung möglich ist, über die Bruttoeinnahmen Aufschluß zu geben.

In einem Zivilprozeß vertrat das Gericht die Meinung, der Kaufmann unterscheide zwischen Bruttoeinnahmen und Nettoeinnahmen, unter Nettoeinnahmen aus einem einzelnen Geschäft, einem Geschäftszweig oder einem Gesamtunternehmen verstehe er den Teil der Einnahmen, der nach Abzug sämtlicher auf den Geschäftszweig oder auf das Unternehmen entfallenden Ausgaben und Unkosten verbleibt und schloß: daraus ergebe sich, daß der Begriff der Nettoeinnahmen eindeutig bestimmt und mit Reingewinn identisch sei. Zunächst unterscheiden Kaufleute im allgemeinen nur zwischen Bruttogewinn und Reingewinn bezw. Gewinn und nur die Verkehrsunternehmungen zwischen Bruttoeinnahmen und Nettoeinnahmen. Gerade der Begriff Nettoeinnahme ist nicht eindeutig. Zunächst ist ganz unbestimmt, welche Kosten vom Bruttogewinn abzuziehen sind, um auf den Reingewinn des einzelnen Geschäfts oder eines Geschäftszweiges zu kommen (der nach dem Ermessen des Unternehmers bestimmte Reingewinn der Unternehmung ergibt sich aus der Gewinn- und Verlustrechnung). Ein Gewinn ergibt sich aus der Differenz zwischen Aufwand und Erlös; was jedoch zum Aufwand zu rechnen ist, ist nicht ein-

wandfrei und allgemein zu bestimmen, wie die Rechtsprechung über die Begriffe Herstellungswert, Selbstkosten, Fabrikpreise lehrt. Der sogenannte Reingewinn einer Depositenkasse ist im Grunde genommen stets Bruttogewinn. Es müßten Anteile an den Unkosten der Zentralverwaltung für die Gesamtunternehmung abgezogen werden, um auf den wirklichen Reingewinn zu kommen. Der bilanzmäßig errechnete Reingewinn einer Aktienbank ist keineswegs in seinen Einzelteilen, was die Unkosten usw. betrifft, mit dem Reingewinn einer Depositenkasse identisch. Man erwäge doch, daß zahlreiche Banken die ihren Depositenkassen zur Verfügung gestellten Bargelder verzinsen: eine rechnungsmäßige Vermehrung der Einnahmen auf Zinsenkonto der Zentralverwaltung und eine rechnungsmäßige Belastung der Bruttoeinnahmen der Depositenkassen.

Endlich, die Ermittlung des Reingewinns sowie des Bruttogewinns aus einem einzelnen Geschäft oder einem Geschäftszweig ist ein Ideal, dessen rechnungsmäßige Darstellung im Industrie-, Bank- und Warenhandel sich nicht verwirklichen läßt, weil die genaueste Kostenberechnung ungenau bleiben muß. Es bleiben immer Ausgaben und Unkosten der Gesamtunternehmung, die sich auf das einzelne Geschäft oder den einzelnen Geschäftszweig nicht oder nicht vollständig verteilen lassen oder gewohnheitsmäßig nicht verteilt werden.

Die Bruttoeinnahmen sind eindeutig bestimmbar: Einnahmen ohne Kürzungen von Ausgaben, die Nettoeinnahmen nicht. Der Begriff Nettoeinnahme ist ein relativer Begriff. Wenn ein Kinobesitzer Eintrittskarten verkauft und er scheidet die Steuer sofort als fremdes Geld aus — oder was dasselbe ist, die Tagelöhne für Aufsichtspersonal, die Saalmiete, die Beleuchtungskosten des Tages — so hat dieser Kaufmann eben von seinen Bruttoeinnahmen einen Kostenbestandteil ausgeschieden; weiter nichts. Wie er diesen Rest benennt, bleibt ihm überlassen, aber die Bruttoeinnahmen aus dem Verkauf von Eintrittskarten sind eben die sämtlichen Einnahmen aus diesem Verkauf ohne Abzug. Keinesfalls ist der Rest der Einnahmen des erwähnten Kaufmanns identisch mit Bruttoeinnahmen.

Das Ergebnis meiner Untersuchung ist demnach: Auch für Kreditgeschäfte und Banken ist der Begriff Bruttoeinnahme eindeutig bestimmt, den Bruttoeinnahmen der Verkehrs- und Versicherungsunternehmungen analog (vgl. a) und b). Bruttoeinnahmen sind nicht Bruttogewinne, auch nicht in der Verkehrsauffassung dieser Unternehmungen.

### *Zur einheitlichen Deutung der Buchungsvorgänge.*

Von Hans Hanisch, München.

Im vorj. Juniheft dieser Zeitschrift<sup>1)</sup> habe ich auseinandergesetzt, daß ein Bedürfnis nach *einheitlicher* Deutung der Buchungsvorgänge besteht; und

<sup>1)</sup> Vergl. Leitner, a. a. O. S. 299.

<sup>1)</sup> 7. Jahrgang (1914/15), S. 70 ff.



da die herkömmlichen Theorien dieses Bedürfnis nicht befriedigen, habe ich an der gleichen Stelle einen Versuch einheitlicher Deutung den Fachgenossen vorgelegt.

Hierzu nehmen im Februarheft des gleichen Jahrganges drei Herren das Wort. Während einer von ihnen der Meinung ist, daß die einheitliche Deutung mindestens seit dem Jahre 1912 schon vorhanden war, vertreten die beiden anderen die Anschauung, daß eine einheitliche Deutung überhaupt nicht gefunden werden könne.

Herr Vautrin, der die einheitliche Deutung bei Nicklisch<sup>1)</sup> gefunden zu haben meint (1914/15, S. 308f.), befindet sich im Irrtum. Nicklisch unterscheidet zwei Gruppen von Konten und zeigt, daß die beiden Gruppen sich bei der Verteilung der Buchungsposten auf die Soll- und Habenseiten entgegengesetzt verhalten. Er gibt eine Regel für die „Vermögenskonten“, eine entgegengesetzte für die „Kapitalkonten“; das sind zwei Erklärungen, zwei Deutungen<sup>2)</sup>; es ist die Zweiheit, nicht die Einheit. Nicklisch selbst redet ja auch ausdrücklich von dem Dualismus in der Buchführung, und Herr Vautrin führt (1914/15, S. 309) die bezügliche Stelle an. Da Herr Vautrin doch gewiß keinen Zweifel über die Bedeutung des Wortes Dualismus hat, so muß man sich wundern, daß er bei Nicklisch die einheitliche Deutung gefunden zu haben glaubt.

Die Herren Becker und Talmon-Gros verneinen die Möglichkeit, eine einheitliche Deutung der Buchungsvorgänge zu geben, der zweite mit größerer Entschiedenheit als der erste. Beide begründen ihre Ansicht mit dem Hinweis darauf, daß es zwei Reihen von Konten gibt (Becker, S. 309, Talmon-Gros, S. 310f.). Ich stelle deshalb fest, daß diese Begründung nicht stichhaltig ist. Gewiß wird kein Vernünftiger leugnen, daß man die Konten einteilen, sogar unter verschiedenen Gesichtspunkten einteilen und demgemäß Gruppen oder Reihen von Konten bilden kann (vgl. meine Darlegung 1914/15, S. 70). Allein das schließt keineswegs aus, daß man auch mit Aussicht auf Erfolg das Gemeinsame suchen kann, das alle Konten haben. Ich habe 1914/15, S. 72, gezeigt, worin dieses Gemeinsame besteht: alle Konten weisen auf der Sollseite den Verbleib von Vermögensteilen nach, auf der Habenseite die Herkunft derselben. Da bei dieser Erklärung (wie bei allen anderen) die Umbuchungen noch Schwierigkeiten machen, habe ich meine Deutung als einen Notbehelf bezeichnet. Meine Herren Gegner halten sich allzusehr an diesen Ausdruck. Ich will auf das Psychologische des Falles nicht eingehen. Aber auf folgendes muß ich aufmerksam machen. In allen anderen Erklärungsversuchen werden die Umbuchungen nicht berücksichtigt, alle kümmern sich nur um die

Buchungen, in denen eine Veränderung des Vermögens unmittelbar zum Ausdruck kommt. Wenn man jetzt meine Deutung mit den anderen Deutungen vergleicht, wird man billigerweise für Gleichheit der Bedingungen sorgen, wird man einräumen müssen, daß auch ich von den Umbuchungen absehen darf. Für alle jene Buchungen aber, welche eine Veränderung des Vermögens unmittelbar bezeichnen, trifft meine Deutung (Verbleib — Herkunft) ausnahmslos zu. Und diese Deutung ist klar, natürlich und einfach. Wenn Herr Becker fortfährt, sie für gezwungen zu halten (1914/15, S. 309), so erwarte ich seinen Beweis.

Die Deutung, daß die Sollbuchungen den Verbleib der Vermögensteile angeben, die Habenbuchungen dagegen deren Herkunft, hätte meine Herren Gegner auch zu der Erkenntnis führen müssen, daß ich nicht von der Bilanzgleichung der Zweikontenreihentheorie ausgegangen bin. Auch ich betrachte die beiden Bilanzseiten als Ganze; die Aktivseite zeigt mir das Vermögen nach der Form, in der es vorliegt, die Passivseite zeigt es mir nach seiner Herkunft. Es ist richtig, daß ich davon in meiner Abhandlung 1914/15, S. 70 ff., nicht rede. Nach meinen Erfahrungen durfte ich es als etwas Allgemeinbekanntes voraussetzen. Als ich es vor Jahren an anderer Stelle<sup>1)</sup> darlegte, war ich nicht der Meinung, etwas Neues zu sagen.

Wenn man mit meiner Bilanzklärung diejenigen vergleicht, die 1914/15, S. 308 ff., gebracht werden, so wird man finden, daß sie im Grundgedanken, die Beckersche sogar weit darüber hinaus, mit der meinen übereinstimmen. Die meine scheint mir aber neben der größeren Einfachheit den Vorzug zu haben, daß sie den Dualismus überwindet. Ich sehe in der Bilanz nur die Darstellung des Vermögens; die Aktivseite zeigt das Vermögen von einer Seite, die Passivseite von der anderen; oder wenn man will: die Aktivseite zeigt eine Eigenschaft des Vermögens, die Passivseite eine andere. Diese einheitliche Erklärung der Bilanz hat mich zur einheitlichen Deutung der Postenverteilung in den Konten geführt. Natürlich habe ich auf induktivem Wege erst festgestellt (1914/15, S. 72), daß der Satz, der für die Bilanz gilt, auch auf die Konten angewendet werden kann.

Zusammenfassend stelle ich gegenüber Vautrin noch einmal fest, daß der von Nicklisch vertretene Dualismus keine einheitliche Erklärung ist, gegenüber Becker und Talmon-Gros, daß die einheitliche Erklärung nicht nur gefunden werden kann, sondern schon vorliegt in meinem Satze: Die Sollposten weisen den Verbleib von Vermögensteilen nach, die Habenposten deren Herkunft.

Zum Schluß noch die Berichtigung von ein paar Irrtümern. Vautrin (1914/15, S. 308) und Becker (ebenda, S. 309) geben an, daß die Bilanzgleichung

<sup>1)</sup> Allgem. kaufmännische Betriebslehre, Bd. I (Leipzig 1912, C. E. Poeschel), S. 218 f.

<sup>2)</sup> Hier sei daran erinnert, daß es sich um Regeln handelt, die aus einem Satze abgeleitet sind, worauf Vautrin auch hinwies (Betriebslehre S. 218/19). N.

<sup>1)</sup> Die Lehre von der Technik des Handels in Rothschilds Taschenbuch (Leipzig 1912, G. A. Gloeckner), S. 989.



Vermögen ÷ Verbindlichkeiten = Reinvermögen mir bei der einheitlichen Deutung der Postenverteilung als Grundlage gedient habe und überhaupt einen Bestandteil meiner Lehre bilde. Es ist völlig unverständlich, wie eine solche Behauptung zustande kommen konnte. Für die Beurteilung der Grundlagen meiner einheitlichen Deutung verweise ich auf das, was weiter oben gesagt wurde. Selbst wenn diese Grundlagen in meiner ersten Abhandlung (1914/15, S. 70 ff.) nicht mit der wünschenswerten Ausführlichkeit dargestellt sein sollten, so hätte meinen Gegnern doch nicht entgehen dürfen, wie ich an zwei Stellen (S. 70 und S. 71) mit aller Entschiedenheit feststelle, daß die Zweikontenreihentheorie (in der Form, die uns bekannt ist, versteht sich) nicht geeignet ist, eine einheitliche Erklärung für die Verteilung der Buchungsposten zu liefern. Ich spreche ihr (S. 70) aus diesem Grunde die Bedeutung einer Theorie sogar ab, weshalb Becker sie gegen mich in Schutz nimmt (S. 309); trotzdem nennt er mich einen Vertreter der Zweikontenreihentheorie! Sollte der Irrtum daraus entstanden sein, daß ich das, was die Zweikontenreihentheorie sonst für die Erkenntnis von dem Wesen der doppelten Buchführung geleistet hat, dankbar anerkenne? Das wäre eine betrübliche Erscheinung. Denn die gute Sitte, das Gute auch an den Dingen gelten zu lassen, die wir kritisieren müssen, wollen wir doch behalten.

Becker sagt weiter (S. 309), daß „meine“ Kontengliederung, d. h. die der Bilanzgleichung

Vermögensteile ÷ Verbindlichkeiten = Reinvermögen entsprechende Kontengliederung unlogisch und falsch sei. Hier begeht Becker drei Irrtümer auf einmal.

Erstens ist die aus der eben angeführten Bilanzgleichung hervorgehende Einteilung der Konten nicht „meine“ Einteilung, sondern seit mehr als einem Vierteljahrhundert die Einteilung der Zweikontenreihentheoretiker.

Zweitens ist diese Einteilung auch nicht „meine“ Einteilung in dem Sinne, daß ich ihrer bedurft hätte, um meine einheitliche Deutung der Postenverteilung zu stützen, um deren Kritik es sich für Becker doch handelt (s. oben).

Drittens ist diese Kontengliederung nicht unlogisch und falsch, sondern logisch und richtig. Leuten, die wissenschaftlich arbeiten, kommt es bei Beurteilung einer Einteilung vor allem auf den Einteilungsgrund an. Becker hält es für richtig, den Einteilungsgrund zu übersehen, obwohl es jedem Sachkenner geläufig ist und (1914/15, S. 70) von mir auch scharf hervorgehoben wurde (sogar zweimal), daß die Zweikontenreihentheorie ihre beiden Reihen von Konten gebildet hat unter dem Gesichtspunkte der Mehrung und Minderung des Reinvermögens. Man kann die Tatsache nicht aus der Welt schaffen, daß unter den Konten die einen jede Mehrung des Reinvermögens auf der Sollseite zeigen, jede Minderung auf der Haben-seite, während die anderen sich gerade umgekehrt

verhalten. Unter diesem Gesichtspunkte haben die Konten der Verbindlichkeiten und die Konten des Reinvermögens trotz Becker (S. 309) nicht den gleichen, sondern entgegengesetzten Charakter.

Es mag manchem bequem erscheinen, sich um den Einteilungsgrund nicht zu kümmern. Allein wir müssen, wenn die wissenschaftliche Arbeit möglich sein soll, daran festhalten, daß die Richtigkeit einer Einteilung nur nach dem Einteilungsgrunde beurteilt werden kann. Sonst könnte es sich ja ereignen, daß einer, wenn die Statistiker die Bewohner eines Landes in männliche Personen und weibliche Personen einteilen, auf den Kampfplatz stürmt und ruft: Das ist unlogisch und falsch; man muß sie einteilen in Erwachsene und in Kinder.

Ich zweifle nicht daran, daß es auch jetzt noch Leute geben wird, die deshalb, weil ich meine Augen vor einer offenkundigen Wahrheit nicht zu verschließen vermag, fortfahren werden zu behaupten, meine Theorie sei auf dem Boden der Zweikontenreihentheorie gewachsen.

## Das „tägliche Geld“.

(Call Money.)

Von Jean Hotz, Nänikon (Schweiz).

(Schluß.)

### D. New York.

Auch hier wie auf dem Platze London steht die große Bedeutung des täglichen Geldes in engstem Zusammenhang mit der eigenartigen Kreditorganisation, die ihrerseits wiederum auf besondere gesetzliche Bestimmungen zurückzuführen ist. Unter diesen sind in erster Linie zu nennen: das Gesetz vom 3. Juni 1864 („an Act to provide a national currency, secured by a pledge of United States Bonds and to provide for the circulation and redemption thereof“), und das Verbot von Zeitgeschäften (Termingeschäften) an der Börse<sup>1-3)</sup>. Das soeben genannte Gesetz von 1864 ermöglicht die Einrichtung einer unbegrenzten Anzahl von Notenbanken unter der Bundesgesetzgebung (sog. Nationalbanken = national banks), sofern diese Institute den gesetzlichen Bestimmungen Genüge leisten. Diese national banks sind verpflichtet, folgende Reserven zu halten: 15% der Depositen und zirkulierenden Noten an den im Gesetze nicht genannten Plätzen, 25% in den Reservestädten (reserve cities), z. B. Baltimore, Boston, Philadelphia usw. Die sog. Landbanken können  $\frac{3}{5}$  ihrer 15% Reserven in den 25%-Reservestädten anlegen, die Banken in den Städten, für die die 25% Reserve vorgeschrieben ist, sind jedoch berechtigt, die Hälfte dieser Reserve in den Banken der Zentral-Reservestädte (New York, St. Louis und Chicago) zu de-

<sup>1)</sup> Vgl. die Ausführungen von O. Hultegger: Notenbankwesen der U. S. of A. etc. a. a. O.

<sup>2)</sup> Jaffé: Die Reformbestrebungen im amerik. Bankwesen, Bank-Archiv 1912/13, S. 377 ff.

<sup>3)</sup> Obst, G.: Amerikanische Bankreform, Zeitschr. f. Hw. u. Hp. VII, S. 102 ff.



ponieren. Der Effekt ist schließlich 'der, daß in ruhigen Zeiten, wo diese als Reserve dienenden Kapitalien vielerorts keine Verwendung finden, dieselben durch die Reservestädte nach den großen Kapitalzentren des Ostens, und zwar hauptsächlich nach New York wandern. Aber auch andere brachliegende Mittel finden ihren Weg dorthin, wo sie sich meistens zu ca. 2% verzinsen<sup>1)</sup>. Wir haben hier das merkwürdige Ergebnis, daß sich trotz der ausgedehnten Dezentralisation des Bankwesens eine gewisse Konzentration der Reserven ergibt. Doch trifft dies nur für normale Zeiten zu, denn sobald sich im Wirtschaftsleben eine gewisse Anspannung bemerkbar macht, werden diese Summen wieder in die verschiedensten Gegenden abgerufen. Das Haupterfordernis, das nun an eine wirksame Zentralreserve gestellt werden muß, ist das, daß dieselbe gerade in kritischen Perioden einer zentralen Gewalt voll und ganz zur Verfügung steht, eine Eigenschaft, die dieser Art Reserve vollkommen fehlt. Ferner ist für uns hier vor allem der Umstand von Wichtigkeit, daß es den Nationalbanken untersagt ist, Zeitwechsel mit ihrem Akzepte zu versehen. Die Noten, welche dieselben ausgeben, sind nämlich nicht wie bei uns auf dem Kontinent durch Barvorräte und Wechsel gedeckt, sondern wie der Titel des Gesetzes angibt, durch Staatsobligationen der Vereinigten Staaten (United States Bonds). Allerdings kommt für die Einlösung dieser Noten auch noch eine kleine Barreserve hinzu, nämlich 5% der zirkulierenden Noten, die jede Bank beim Schatzamt zu halten hat. Das Verbot des Akzeptgeschäftes ist dafür verantwortlich zu machen, daß in den Vereinigten Staaten nicht nur das Wechselmaterial, sondern auch der Wechselmarkt fehlt. Nicht einmal New York, das in Zukunft dazu berufen sein wird, auch den größten unter den europäischen Geldmärkten Konkurrenz zu machen, ist bis jetzt ein Wechselmarkt. Das Fehlen eines Wechselmarktes hat nun zwei wichtige Konsequenzen, die uns hier näher interessieren. Erstens haben in Europa die Diskontsätze die Tendenz sich auszugleichen, das bedeutet für ein Land nicht weniger, als daß starke Ansprüche an den Geldmarkt im Inland zugleich mitgetragen werden vom Ausland. Der Amerikaner ist dagegen allein auf amerikanisches Kapital angewiesen. Zweitens fehlt für die Finanzwelt eine kurzfristige Anlagemöglichkeit, wie sie bei uns die Wechseldiskontierung darstellt. Unsere Banken rechnen den Portefeuillebestand mit Recht zu ihren liquiden Mitteln, denn selbst wenn sich der offene Markt versteifen sollte, so wird es ihnen mittels des Rückdiskontos bei der zentralen Notenbank trotzdem möglich sein, sich Bargeld zu verschaffen. Auch diese Möglichkeit des Rückdiskontos fällt mit dem Fehlen einer solchen Zentralnotenbank in Amerika dahin. Nachdem wir dies festgestellt haben, können wir jetzt untersuchen, wie die Bankwelt beim Nichtvorhandensein eines Wechselmarktes ihre

kurzfristigen Gelder nutzbringend verwenden kann. Es geschieht dies durch Vorschüsse in der Form des call money an der Stock Exchange. Wir haben bereits darauf hingewiesen, daß an derselben in New York keine Termingeschäfte erlaubt sind, es muß daher tägliche Abwicklung sämtlicher abgeschlossener Geschäfte Platz greifen. Gegen Lieferung der Stücke hat Bezahlung zu erfolgen und umgekehrt. Die Situation ist somit eine ähnliche wie in Berlin für solche Papiere, bei denen ein Verbot des Zeitgeschäftes besteht. Vielen Börsenbesuchern ist nun Abnahme der Titel aus eigenen Mitteln nicht möglich, sie müssen sich das Geld borgen, und zwar vorläufig für einen Tag. Vielleicht gelingt es ihnen am folgenden Börsentag schon, das entsprechende Gegengeschäft, den Realisationsverkauf, mit Gewinn vorzunehmen. Aber auch Blankoverkäufer (Baissiers) kommen hier bei dem System der täglichen Liquidation auf ihre Rechnung, indem ihnen die benötigten Effekten durch einen hochentwickelten Stüceleihverkehr von Kapitalisten, die dieselben als Anlage besitzen, von Banken oder Haussiers, zur Verfügung gestellt werden. Es handelt sich hier um gar nichts anderes als um eintägige Prolongationsgeschäfte, im Gegensatz zu solchen an anderen Börsen, die sich über einen Zeitraum von 3—5 Tagen in Wien, einen halben Monat in Paris und London und einen Monat in Berlin und Zürich usw. erstrecken. Die tägliche Abwicklung hat den Vorteil, daß am Schluß eines jeden Börsentages diejenigen Insolvenzen bekannt werden, die infolge Nichterfüllung der am vorhergehenden Tage abgeschlossenen Effektentransaktionen eingetreten sind. Der Ultimohandel bietet dagegen den Spekulanten die Möglichkeit, im Laufe des Monats Engagement auf Engagement zu häufen, ohne daß der gesamte Umfang ihrer Verbindlichkeiten bekannt zu werden braucht<sup>1)</sup>. Die Möglichkeit, täglich die Engagements der einzelnen Mitglieder der Fondsbörse festzustellen, ist zweifellos mit ein Grund dafür, daß hier verhältnismäßig wenig Fallimente vorkommen. Die Kreditgewährung seitens der Finanzwelt an die Börsenmakler (stock brokers) geschieht fast ausschließlich gegen Verpfändung von Wertpapieren, wobei dieselben gewöhnlich zum Kurswert von 80% angerechnet werden, während die Makler für die Ausführungen von Aufträgen für ihre Kunden in der Regel nur eine 10%ige Marge verlangen. Die Hauptform, in der nun die Darlehen gewährt werden, ist diejenige des „call loans“. Sie kommen zustande in direkter Unterhandlung von Bank- und Börsenpartei, meistens aber durch Vermittlung von sog. „Money-Brokers“ als Zwischenpersonen, die sich regelmäßig an einem bestimmten Platze im „Board-Room“ an der Börse treffen und die auch für den Zinssatz ausschlaggebend sind. Vor der Mittagszeit (11 Uhr) geben Banken und Trustkompagnien, nachdem sie sich

<sup>1)</sup> Hollander, J. H.: Bank Loans and Stock Exchange Speculation. Washington 1911, S. 25.

<sup>1)</sup> Kurt Freiherr von Reibnitz: Die New Yorker Fondsbörse, Jena 1912, S. 98.



nach dem stattgehabten clearing über ihre verfügbaren Mittel ein Bild gemacht haben, ihren Brokern in der sog. „money crowd“ auf der Börse den Betrag bekannt, den sie zu verleihen haben. Ungefähr um 2 $\frac{1}{2}$  Uhr weiß die Börse ziemlich genau, wieviel sie braucht, um diese Zeit ist auch in der „crowd“ der größte Lärm<sup>1)</sup>. Diese call loans sind rückzahlbar am nächsten Tag oder dann an jedem darauffolgenden, und zwar on call, sofern bis spätestens mittags 1 Uhr von irgendeiner Partei gekündigt wurde; war dies nicht der Fall, so läuft das Darlehen wieder einen Tag weiter usw. Die meisten Makler suchen einen Teil ( $\frac{1}{3}$ — $\frac{2}{3}$ ) ihrer benötigten Kapitalien auf eine feste Zeit, 30, 60, 90 Tage aufzunehmen. Es sind dies die sog. time-loans. Damit suchen sie sich davor zu sichern, daß ihnen auf einmal sämtliche entlehnten Summen eingefordert werden. Die Sätze für diese Art von Vorschüssen sind in der Regel höher als diejenigen für call money. Nur in Zeiten starker Geldknappheit sind sie niedriger als die letzteren<sup>2)</sup>. Da aber, wie wir wissen, die Depositen der Banken größtenteils sofort rückzahlbar sind, können sie nur einen kleinen Teil ihrer Mittel auf längere Zeit fest ausleihen. Für dieselben bilden dagegen die call loans wenigstens in normalen Zeiten eine liquide Anlage. Doch ist hier zu bemerken, daß die Liquidität erst in der Krise ihre eigentliche Bedeutung erlangt. Wohl können die als tägliches Geld ausgeliehenen Summen täglich gekündigt und zurückverlangt werden, ob dieselben aber auch wirklich erhältlich sind, ist sehr fraglich. Selbst wenn es noch gelingen sollte, die Papiere überhaupt an den Mann zu bringen, sind doch auf alle Fälle ganz bedeutende Kursverluste unvermeidlich. Wir sehen, daß es also mit der Liquidität des Aktivums call loans nicht sehr rosig bestellt ist, und daß eine solche Anlage nicht mit den Wechselportefeuilles der europäischen Banken, die jederzeit mittels des Rückdiskontos bei der zentralen Notenbank flüssig gemacht werden können, verglichen werden darf. Neben banktechnischen Nachteilen dieser Art der Anlage ergeben sich aber auch solche volkswirtschaftlicher Natur. So kommt es, daß in Zeiten flauen Geschäftsganges der Börse Gelder in allzu reichlichem Maße zur Verfügung gestellt werden, was zur Folge hat, daß gerade in Zeiten, wo die Spekulation zurückhaltender sein sollte, dieselbe durch die große Menge anlagesuchender billiger Gelder stark angereizt wird. Umgekehrt werden der Börse dann gewaltige Summen entzogen, wenn auch bei ihr eine rege Tätigkeit am ehesten gerechtfertigt wäre, nämlich in Zeiten der Konjunktur, was bewirken kann, daß an der Börse ernsthafte Stockungen eintreten können angesichts der Prosperität im Wirtschaftsleben<sup>3)</sup>. Allerdings muß hier noch beigelegt werden, daß die unelastische Noten-

zirkulation der Vereinigten Staaten auch wesentlich zu diesen unerfreulichen Verhältnissen beiträgt. Die Sätze für das call money weisen im Gegensatz zu unseren Diskontsätzen sehr starke Schwankungen auf. Eine Vergleichung beider Raten ist nicht gut möglich, indem der Preis für das tägliche Geld abhängt von Angebot und Nachfrage nach ganz kurzfristigen Vorschüssen für Spekulationszwecke an der Fondsbörse, während der Diskontsatz einer europäischen Zentralnotenbank gewissermaßen als Barometer des gesamten Wirtschaftslebens betrachtet werden darf und deshalb eine gewisse Stabilität aufweist. Umgekehrt kann das call Geld in Krisenzeiten ganz enorme Sätze bedingen. Nach Reibnitz (S. 73/74) stieg in der Krise von 1907 der Satz am 23. Oktober bei Beginn der Börse auf 100—130% und später war tägliches Geld überhaupt nicht zu haben, so daß der Präsident der Börse um 2<sup>30</sup> zu Morgan ging und ihm erklärte, daß die Börse geschlossen werden müßte, falls kein Geld aufzubringen sei. Schließlich intervenierten dann die Morgan- und die Standard-Oil-Gruppe, um ein weiteres Sinken der Kurse zu verhindern. In gewöhnlichen Zeiten werden für Vorschüsse in der Form des call Geldes bis 6% bezahlt, sobald aber diese Höhe erreicht ist, gilt der Markt als „very firm“ (sehr fest). Steigt die Vergütung über 8%, dann wird die Situation als „stringent“ (knapp) bezeichnet<sup>4)</sup>. — Die Krise von 1907, die den Amerikanern die Unzulänglichkeit ihrer Kreditorganisation vor Augen geführt hatte, gab dann Anlaß zum Erlaß der Aldrich-Vreeland-Bill vom 30. Mai 1908. Wenn auch bloß als Notbehelf gedacht, dessen Wirksamkeit endete mit dem Jahre 1914, bedeutete dieselbe doch einen wichtigen Schritt nach der richtigen Seite. Der Fortschritt war ein zweifacher: die gesetzliche Zulassung des Wechsels zur Notendeckung als Basis für die Zirkulation und die gesetzliche Ermächtigung einer Ausdehnung der Emission über die starren Grenzen hinaus im Falle einer Krisis<sup>5)</sup>. Die endgültige Regelung der amerikanischen Bankgesetzgebung erfolgte durch die Federal Reserve Act vom 23. Dezember 1913. Der Hauptfortschritt ist der, daß mit dem bisherigen Notendeckungsmodus definitiv abgefahren wird. Die Wechsel werden nach dem Vorbild der Aldrich bill jetzt auch als Unterlage für die neue Notenausgabe zugelassen. Das Gesetz hat für die Notenemission keine Grenzen aufgestellt, dagegen müssen dieselben durch 100% diskontfähiger Wechsel gedeckt sein. Als solche kommen Solawechsel (promissory notes) und gezogene Wechsel, die auf kaufmännischen Transaktionen beruhen und nicht mehr als 90 Tage zu laufen haben, in Betracht. Finanzwechsel sind ausgeschlossen. Auch landwirtschaftliche Wechsel mit einer Laufzeit bis zu 6 Monaten dürfen bis zu einer bestimmten Summe diskontiert werden. Ebenso können Akzepte mit einer Laufzeit von höchstens 3

<sup>1)</sup> Hirst, F. W.: The stock Exchange, London, S. 113/14.

<sup>2)</sup> Pratt, Sereno S.: The work of Wall Street, New York und London 1912, S. 278.

<sup>3)</sup> Vgl. Warburg, Paul M.: The discount system in Europe, Washington 1910, S. 29.

<sup>4)</sup> Pratt, a. a. O., S. 275.

<sup>5)</sup> Hultegger, a. a. O., S. 27.



Monaten, die aus Import- oder Exporttransaktionen herrühren und das Giro einer Mitgliedsbank tragen, von den Reservebanken diskontiert werden. Als Reserven haben die Bundesreservebanken 40% in Gold für ihre umlaufenden Noten und 35% in Gold oder gesetzlichen Zahlungsmitteln für ihre sonstigen Verpflichtungen zu halten. Der Federal Reserve Board hat das Recht, zeitweise diese Reservebestimmungen zu suspendieren. Es wird dann eine Steuer erhoben, die um so größer wird, je tiefer die Reserve unter das gesetzliche Minimum fällt. Von Bedeutung ist auch der Umstand, daß das Gesetz erlaubt, daß die Hälfte der bei den Bundesreservebanken seitens der Mitgliedsbanken zu deponierenden Teilreserven aus diskontfähigen Wechseln bestehen darf. Ferner ist den Mitgliedsbanken erlaubt, 1. Wechsel zu akzeptieren, wenn es sich um Transaktionen mit dem Ausland handelt, (immerhin soll der Betrag auf die Hälfte des Aktienkapitals + Reserven beschränkt sein) und 2. im Ausland Filialen zu errichten, sofern ihr Kapital + Reserven mehr als 1 Million \$ ausmacht.

Nachdem wir nun die Punkte des Federal Reserve Act, die speziell für unser Thema in Betracht kommen, kurz besprochen haben, können wir zum Schluß versuchen, uns über die Wirkungen derselben auf das call money ein Bild zu machen.

Indem die Mitgliedsbanken keinen Teil mehr ihrer gesetzlichen Reserven anderswo als bei ihrer Bundesreservebank deponieren dürfen, werden weniger Gelder nach New York wandern, wohin bisher sehr beträchtliche Summen von Land- und kleinen Städtebanken abflossen. Durch die Schaffung eines Wechselmarktes sind die Banken nicht mehr wie bis anhin für ihre überschüssigen Gelder allein auf die Stock Exchange angewiesen. Da die Möglichkeit einer kurzfristigen Anlage in Wechseln besteht, die durch durch das Rückdiskontieren bei der Bundesbank jederzeit flüssig gemacht werden können, werden weniger Gelder als bis anhin der Spekulation zufließen. Dagegen sind die Banken in der Zukunft in die Lage versetzt, mit kleineren Barreserven auszukommen, da sie jetzt einen Teil ihrer Aktiven auf dem Wege des Rückdiskontos und des Lombards bei der Federal-Reserve-Bank sofort flüssig machen können. Die neue elastische Notenausgabe gestattet in Zeiten flauen Geschäftsganges Noten aus dem Verkehr zurückzuziehen. Es werden nicht mehr in gleichem Maße Gelder auf den call money-Markt geworfen, die eine künstliche Hausse verursachen. Durch den Diskontsatz und die Errichtung von auswärtigen Filialen wird auch der Kapitalmarkt des Auslandes herangezogen werden, was eine Ausgleichung mit den europäischen Sätzen mit sich ziehen wird. Die gleiche Anziehungskraft für fremde Kapitalien hatte die call rate nicht, denn hier handelt es sich im Gegensatz zum Diskontsatz um eine Größe, die täglich starken Schwankungen unterliegen kann, so daß der Fall keine Seltenheit wäre, daß bei der Versendung, sagen wir von Kapital von London, dasselbe in New York erst ankäme, wenn hier wieder

Sätze herrschen würden, die die ganze Transaktion nichts weniger als rentabel gestalten würden. Es ist eben nicht der Zins, resp. Diskont für kurzes Kapital (hier tägliches Geld), sondern für langfristiges, der den Zu- und Abfluß von fremdem Kapital reguliert. Wenn nicht alle Anzeichen trügen, wird das call money in New York nach und nach eine gewisse Stabilisierung erfahren, der Diskontsatz wird bewirken, daß der Satz für tägliches Geld ähnlich wie unsere Reportsätze einen gewissen Aufschlag auf denselben nicht überschreitet. Daß sich diese ganze Entwicklung nicht von heute auf morgen vollziehen wird, braucht wohl kaum betont zu werden.

## Die jüngste Handelshochschule.

Von F. Werner, Königsberg.

Die Eröffnung der Handelshochschule zu Königsberg, der Hauptstadt Ostpreußens, mitten im größten Kriege, den die Welt je sah, zu der Zeit, wo der Ruf „Feinde ringsum“ nach  $\frac{3}{4}$  jähriger Kriegsdauer noch immer mit Macht durch die deutschen Lande tönt und von seiner Schwere nichts eingebüßt hat, wo das von der Zerstörungswut der Russen am schwersten heimgesuchte Ostpreußen das Mitleid aller deutschen Stämme erregt hatte, wird sicherlich in Zukunft als Kulturtat von erheblicher Bedeutung verzeichnet werden. Es zeugt von dem starken Vertrauen, das alle beteiligten Verwaltungen in den glücklichen Ausgang der Kämpfe setzten, für den ersten Willen selbst im ärgsten Kriegslärm die Bildungsgelegenheiten zu vermehren, die friedliche wissenschaftliche und erzieherische Arbeit in jeder Hinsicht zu fördern.

Diese neue Handelshochschule ist in Preußen die erste, die selbständige Rechtsfähigkeit auf Grund besonderer Verleihung vom 22. März besitzt<sup>1)</sup> 2). Sie ging aus den 1907 eröffneten Handelshochschulkursen hervor. Damals standen die beiden Städte Königsberg und Danzig im schärfsten Wettbewerb. Dank der Opfer der Stadt und der Kaufmannschaft, der Bemühungen des Oberbürgermeisters Dr. Körte und des verstorbenen Obervorstehers der Kaufmannschaft Posseldt trug Königsberg den Sieg davon.

Von vornherein im Besitz der Zusicherung

<sup>1)</sup> Die Handelshochschule Köln ist städtisch, Berlin Einrichtung der Ältesten der Kaufmannschaft, Frankfurt ein Teil der Universität. Von den außerpreußischen besitzt nur noch Leipzig diese Selbständigkeit, in München ist die Sache nicht geklärt, Mannheim ist städtisch. — Anmerkung der Schriftleitung: Der Handels-Hochschule Mannheim ist am 27. Juli 1911 auf Grund des (badischen) zweiten Konstitutionsedikts von 1807 die Eigenschaft als Anstalt des öffentlichen Rechtes durch besonderen Erlaß verliehen; sie ist also nicht städtisch im Sinne des Verfassers.

<sup>2)</sup> Die Eröffnungsfeier fand am 26. April d. J. in Anwesenheit des Handelsministers Exzellenz Sydow, des Ministerialdirektor Wirkl. Geh. Oberreg.-Rat Dönhoff und des Geh. Oberreg.-Rat Dr. von Seefeld aus dem Handelsministerium statt. Es wurden bei der Gelegenheit Stipendien im Gesamtbetrage von jährlich 3000 Mk. gestiftet, hauptsächlich aus den Kreisen der Kaufmannschaft.



| Lehrkräfte, Studierende, Hörer und Vorlesungen                                                                                                 | Sommer-Halbjahr 1909 | Winter-Halbjahr 1909/10 | Sommer-Halbjahr 1910 | Winter-Halbjahr 1910/11 | Sommer-Halbjahr 1911 | Winter-Halbjahr 1911/12 | Sommer-Halbjahr 1912 | Winter-Halbjahr 1912/13 | Sommer-Halbjahr 1913 | Winter-Halbjahr 1913/14 | Sommer-Halbjahr 1914 | Winter-Halbjahr 1914/15 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|
| Lehrkräfte                                                                                                                                     | 24                   | 25                      | 25                   | 23                      | 25                   | 26                      | 22                   | 28                      | 24                   | 29                      | 21                   | 23                      |
| Studierende                                                                                                                                    | männl. 9             | 9                       | 7                    | 6                       | 3                    | 34                      | 43                   | 55                      | 53                   | 52                      | 41                   | 35                      |
|                                                                                                                                                | weibl. 1             | 2                       | 3                    | 5                       | 3                    | 7                       | 7                    | 11                      | 11                   | 15                      | 14                   | 12                      |
|                                                                                                                                                | zus. 10              | 11                      | 10                   | 11                      | 6                    | 41                      | 50                   | 66                      | 64                   | 67                      | 55                   | 47                      |
| Hörer                                                                                                                                          | männlich 133         | 149                     | 111                  | 207                     | 126                  | 240                     | 119                  | 252                     | 126                  | 241                     | 100                  | 59                      |
|                                                                                                                                                | weiblich 33          | 76                      | 40                   | 204                     | 48                   | 215                     | 39                   | 215                     | 34                   | 175                     | 39                   | 83                      |
|                                                                                                                                                | zus. 166             | 225                     | 151                  | 411                     | 174                  | 455                     | 158                  | 467                     | 160                  | 416                     | 139                  | 142                     |
| Zahl der Vorlesungen . .                                                                                                                       | 37                   | 44                      | 45                   | 45                      | 43                   | 46                      | 42                   | 49                      | 44                   | 52                      | 42                   | 45                      |
| Zahl d. Wochenstunden . .                                                                                                                      | 60                   | 74                      | 69                   | 69                      | 71                   | 70                      | 67                   | 74                      | 73                   | 80                      | 71                   | 71                      |
| Heimat der Studierenden <sup>1)</sup> :                                                                                                        |                      |                         |                      |                         |                      |                         |                      |                         |                      |                         |                      |                         |
| Ostpreußen . .                                                                                                                                 | 8 (1)                | 7 (2)                   | 9 (3)                | 6 (2)                   | 4 (1)                | 31 (3)                  | 36 (4)               | 52 (8)                  | 50 (7)               | 52 (8)                  | 39 (8)               | 39 (10)                 |
| Andere preuß. Provinzen . .                                                                                                                    | 1                    | 1                       | —                    | 1                       | —                    | 7 (2)                   | 8 (1)                | 8 (1)                   | 6 (1)                | 5 (5)                   | 5 (2)                | 5 (2)                   |
| Übriges Deutsches Reich .                                                                                                                      | 1                    | 1                       | 1                    | —                       | —                    | 2 (1)                   | 2 (1)                | 1                       | 3                    | 2                       | 3                    | 3                       |
| Ausland . . .                                                                                                                                  | —                    | 2                       | —                    | 4 (3)                   | 2 (2)                | 1 (1)                   | 4 (1)                | 5 (2)                   | 5 (3)                | 8 (5)                   | 8 (4)                | —                       |
| Davon Rußland . .                                                                                                                              | —                    | (2)                     | —                    | (4)                     | (2)                  | (1)                     | (4)                  | (5)                     | 5 (3)                | 7 (5)                   | 7 (4)                | —                       |
| Vorbildung der Studierenden <sup>1)2)</sup>                                                                                                    |                      |                         |                      |                         |                      |                         |                      |                         |                      |                         |                      |                         |
| a) Kaufmännische Lehrzeit und Berechtigung zum Einjährig-Freiwilligendienst bzw. Vollen- dung d. Lehrgangs a. einer höh. Töchter- schule . . . | 8                    | 8 (1)                   | 7 (2)                | 8 (4)                   | 5 (2)                | 12 (5)                  | 13 (5)               | 15 (6)                  | 16 (6)               | 17 (8)                  | 15 (7)               | 8 (3)                   |
| b) Zeugnis der Reife . . .                                                                                                                     | 1                    | 1                       | 2                    | 3 (1)                   | 1 (1)                | 6                       | 10                   | 15                      | 15                   | 13                      | 11                   | 7                       |
| c) Lehrer- zeugnis . .                                                                                                                         | 1 (1)                | —                       | —                    | —                       | —                    | 22 (2)                  | 24 (2)               | 32 (4)                  | 29 (4)               | 32 (6)                  | 25 (6)               | 28 (8)                  |
| d) Andersartige genügende Vorbildung .                                                                                                         | —                    | 2 (1)                   | 1 (1)                | —                       | —                    | 1                       | 3                    | 4 (1)                   | 4 (1)                | 5 (1)                   | 4 (1)                | 4 (1)                   |
| Beruf der Hörer: Kaufleute und Gewerbe- treibende . .                                                                                          | 132 (1)              | 127 (24)                | 121 (28)             | 203 (58)                | 130 (29)             | 186 (42)                | 127 (25)             | 201 (45)                | 124 (21)             | 196 (47)                | 106 (20)             | 70 (34)                 |
| Landwirte . .                                                                                                                                  | —                    | 1                       | 1                    | —                       | —                    | —                       | —                    | —                       | —                    | 1                       | —                    | 1                       |
| Lehrer . . .                                                                                                                                   | 6 (4)                | 27 (20)                 | 9 (5)                | 80 (68)                 | 12 (5)               | 58 (42)                 | 7 (4)                | 62 (46)                 | 7 (3)                | 64 (39)                 | 4 (1)                | 18 (10)                 |
| Beamte . . .                                                                                                                                   | 12                   | 29                      | 7 (1)                | 40                      | 12                   | 53 (2)                  | 4                    | 39 (1)                  | 11 (1)               | 40 (4)                  | 7 (1)                | 7 (2)                   |
| Freie Berufe .                                                                                                                                 | —                    | 2                       | 2 (1)                | 3 (1)                   | 3 (1)                | 18 (1)                  | 6 (1)                | 31 (1)                  | 6                    | 27                      | 1                    | 10 (4)                  |
| Studierende d. Universität .                                                                                                                   | 6                    | 4                       | 3                    | 8 (4)                   | 2 (1)                | 8 (1)                   | 3                    | 11 (3)                  | 1                    | 4 (1)                   | 2 (1)                | —                       |
| Sonstige bzw. ohne Beruf .                                                                                                                     | 10 (8)               | 35 (32)                 | 8 (5)                | 77 (73)                 | 15 (12)              | 132 (127)               | 11 (9)               | 123 (119)               | 11 (9)               | 84 (4)                  | 19 (16)              | 36 (33)                 |

stärkster Unterstützung seitens der Dozenten der altherwürdigen Albertusuniversität<sup>3)</sup> erfreuten sich die Kurse steigender Wertschätzung aller gebildeten Kreise der Stadt. Ihr Ruf drang in die Provinz hinaus. Und als aus den verschiedenen Teilen des

Reiches und des Auslandes Vollstudierende kamen, als der Lehrplan, immer weiter ausgebaut, sich an Reichhaltigkeit und Vorlesungen sehr wohl neben den Handelshochschulen sehen lassen konnte, drängte die Einrichtung nach festerer Organisation, nach der Diplomprüfung für Kaufleute und Handelslehrer, nach den Rechten der übrigen Handelshochschulen. Da waren es wieder Stadt und Kaufmannschaft, die sofort die nötigen Räume und Mittel zur Verfügung zu stellen bereit waren. In den beteiligten Ministerien verschloß man sich nach

<sup>1)</sup> Die Zahl der in den Hauptzahlen bereits enthaltenen weiblichen Studierenden und Hörer ist in Klammern beigelegt.

<sup>2)</sup> Die Ausländer sind nach ihrer gleichwertigen Vorbildung eingereiht.

<sup>3)</sup> Zu danken den Bemühungen des Herrn Geh. Hofrats Prof. Dr. Diehl, jetzt in Freiburg i. Br.



anfänglichem Widerstreben der Einsicht nicht, daß eine Königsberger Handelshochschule die ihrem Werdegang entsprechende eigenartige Verfassung haben müsse. Denn die auch für die Zukunft erfreulicherweise bereitwilligst zugesagte Unterstützung der Herren Universitätsprofessoren läßt einen umfangreichen selbständigen Lehrkörper entbehrlich erscheinen; es brauchen nur Dozenten für die der Universität nicht eigentümlichen Disziplinen berufen zu werden.

Einiges über die neuen Satzungen und die Frequenz der bisherigen Handelshochschulkurse möge noch folgen:

Die Deckung der Bedürfnisse der neuen Handelshochschule erfolgt neben den eigenen Einnahmen durch Zuschüsse des Staates, der Stadt und des Vorsteheramtes der Kaufmannschaft. Die Stadt stellt die erforderlichen Räumlichkeiten, ihre Instandhaltung, Ausstattung, Beleuchtung, Heizung und Reinigung; sie übernimmt auch die Gewähr für die Deckung des Gesamtbedarfs.

Im Verwaltungsrat, dem die oberste Leitung und Verwaltung der Hochschule obliegt, sitzen, unter dem Vorsitz des Oberbürgermeisters, Vertreter des Staates, der Stadt, des Vorsteheramtes der Kaufmannschaft, der Universität, des Lehrkörpers und der wissenschaftliche Leiter.

Der Rat des Lehrkörpers wird gebildet von dem wissenschaftlichen Leiter, sämtlichen hauptamtlichen Dozenten und denjenigen Dozenten im Nebenamt, die vom Verwaltungsrat zu Mitgliedern ernannt sind. Er erstattet Gutachten in allen Unterrichtsangelegenheiten, wirkt bei der Aufnahme der Studierenden mit, übt die Strafgewalt über die Studierenden aus und wählt seine Vertreter in den Verwaltungsrat.

Zum Besuche der Vorlesungen und Übungen sind berechtigt 1. Studierende, 2. Hörer. Die Zulassungsbestimmungen für die Studierenden sind die gleichen der übrigen deutschen Handelshochschulen.

Die Gebührenordnung wird vom Verwaltungsrat demnächst festgesetzt werden.

Die Handelshochschule zu Königsberg ist die erste preußische, welche die pädagogisch-didaktische Ausbildung der künftigen Handelslehrer einem hauptamtlichen Dozenten übertragen hat. Sie hofft, daß durch die gründlichere systematische Ausbildung der künftigen Handelslehrer auch in dieser Hinsicht die Klagen der Schulleiter endlich verstummen werden.

Königsberg, die alte Seehandelsstadt, der Zugang zum herrlichen Samland, die Hauptstadt der neu aufzubauenden, hoffentlich herrlich erstehenden und sicher stark sich entwickelnden Provinz Ostpreußen wird seine Anziehungskraft auf die erwachsenen jungen Leute, die sich auf den kaufmännischen Beruf vorbereiten, eine vertiefte allgemeine und kaufmännische Bildung erlangen wollen, nicht verfehlen. Das beweist auch die anhängende Statistik.

## Nochmals die Versicherungsübereignung von Warenlagern.

Von R. Caleb, Straßburg i. E.

In meiner an dieser Stelle 1914 S. 72 ff. veröffentlichten Arbeit habe ich einleitend darauf hingewiesen, daß in der kaufmännischen Literatur so gut wie nichts über die Verbuchung von Sicherungsübereignungsvorgängen zu finden sei. Diese Bemerkung rief erfreulicherweise Manfred Berliner auf den Plan. S. 208 dieser Zeitschrift gibt mein geschätzter Berufs- und Fachkollege zunächst den Grund an, weshalb er sich „von dem Thema ferngehalten“ hat. Die Sicherungsübereignung von Warenlagern sei für ihn kein reelles, eines ehrbaren Kaufmannes würdiges Geschäft, das bestätige auch Literatur und Judikatur. Daher sei es in der Ordnung, wenn die von mir bezeichnete Lücke in der kaufmännischen Literatur bis „auf weiteres“ (wohl bis die Rechtsprechung einen sicheren Boden geschaffen haben wird!) unausgefüllt bleibe.

Zu der subjektiven Auffassung Berliners vom sittlichen Wert der Transaktion im Rahmen eines Nachwortes Stellung zu nehmen, wäre schon aus Gründen der Gastfreundschaft untunlich. Vielleicht ein andermal ex cathedra. Bedenklich erscheint mir aber die generell aufgestellte Thesis, man solle ein in der kaufmännischen Praxis bestehendes Institut (um ein solches handelt es sich zweifellos) in einer Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis nicht behandeln, weil das zugrunde liegende Rechtsgeschäft eines realen Kaufmannes unwürdig sei.

Erstens kann man nicht gut und der Wissenschaftler erst recht nicht die Existenz des Existierenden verneinen. Wir müssen mit dem Gegebenen jedenfalls rechnen. Das Gegebene bildet stets ohne Rücksicht auf die Wirkung einen nicht zu ignorierenden Koeffizient des logischen Ergebnisses. Und dann scheint mir eine derartige Vogelstraußmethodik, wenn man so sagen darf, gegen die Grundsätze einer objektiven Forschung des Wahren und Zweckdienlichen zu verstoßen. Mit einer ähnlichen Argumentation könnte man dem Juristen übelnehmen, wenn er eine Abhandlung über den betrügerischen Bankrott schreiben würde, weil der betrügerische Bankrott ein eines ehrbaren Kaufmannes unwürdiges Geschäft ist.

Aber Herr Berliner meint, das Thema soll nicht behandelt werden, um nicht bei den kaufmännischen Lesern den Anschein zu erwecken, als sei die Sicherungsübereignung ganz unbedenklich. Der kausale Zusammenhang ist mir nicht ganz verständlich. Wie so wird durch die wissenschaftliche Behandlung des Themas ein derartiger Anschein erweckt? Sicher ist anzunehmen, daß Herr Berliner bei den kaufmännischen Lesern der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis eine gewisse Reife des Urteils voraussetzt; sonst würde er nicht in dieser Zeitschrift sich vernehmen lassen. Oder sind meine Ausführungen trotz der von so autoritativer Seite anerkannten „Gründlich-



keit“ geeignet, beim kaufmännischen Leser Mißverständnisse zu säen? Ich habe auf die „Unsicherheit“ der Sicherungsübereignungsverträge hingewiesen und die Tatsache nicht vorenthalten, daß derartigen Stipulationen öfters aus formellen oder sachlichen Gründen die Rechtskraft versagt wurde. Ja, ich habe sogar den Leser vor derartigen Transaktionen indirekt gewarnt durch den Hinweis, daß die Rechtsunsicherheit dieser Verträge solange dauern wird, bis eine Novelle zum BGB. das im Stadium der Entwicklung befindliche Institut, das ein quasi illegitimes Dasein friste, legalisiert. Mehr kann man nicht tun, ohne in den Verdacht der Platitude zu geraten.

Reell oder unreell, Sicherungsübereignungsvorgänge bilden in der Praxis sogar bei gutgläubigen Stipulationen den Gegenstand vertragsmäßiger Vereinbarungen. Eine ordnungsmäßige Verbuchung dieser Vorgänge verleiht solchen Rechtsgeschäften eine größere Rechtssicherheit. Die Möglichkeit und die Notwendigkeit einer solchen Verbuchung darzustellen bzw. zu beweisen, war die Aufgabe meines Beitrages. Ob und in wie weit mir gelungen ist, diese Aufgabe zu lösen, darüber das Urteil Berliners zu hören, wäre mir, das muß ich gestehen, wertvoller, als die hier replizierten formellen Bedenken.

### Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

#### Vorschläge zur Einführung einer praktischen und verlässlichen Kontokorrentbuchhalterei.

Von Eugen Schach, Stettin.

Über Kontokorrentbuchhaltung liegt eine umfangreiche Literatur vor, die sich aber zum weitaus größten Teile der theoretischen Seite widmet. Wohl sind auch in praktischer Beziehung manche beachtenswerten Vorschläge gemacht worden, immer aber wurden dadurch größere Umgestaltungen im Betrieb notwendig und bei der, in dieser Beziehung bekannten konservativen Haltung der maßgebenden Personen, ist wohl mancher schöne Entwurf „unter'n Tisch“ gefallen.

Es ist ja auch schwer, ein System zu finden, das allen Anforderungen gerecht wird. Alle drei Systeme, progressive, retrograde und Staffelmethode, haben ihre Vor- aber auch Nachteile. Aus diesem Grunde glaube ich auch nicht, daß das von Prof. Belohlaweck in Heft 6, Jahrgang 1913/14 dieser Zeitschrift erwähnte „Kontokorrent der Zukunft“ so schnell Eingang in unsere Buchhaltungsbüros finden wird. Es ist ja leider Tatsache, daß in den Buchhaltereien unserer Großbetriebe — ich fasse hierbei speziell Banken ins Auge — der Ausschluß der Beamtenschaft beschäftigt wird, und daß das Personal dieser Abteilung sich in der Hauptsache aus dem schlechtest bezahlten Teile der Angestellten und — soweit solches noch geschieht — aus Lehrlingen zusammensetzt. Daraus dürfte wohl auch der Ausdruck der Berliner Bankbeamten stammen, die die Buchhalterei mit „Sibirien“ bezeichnen.

Die erste Forderung, die man an ein Kontokorrentsystem stellen muß, ist m. E. die der größtmöglichen Einfachheit. Das „Prinzip des kleinsten Mittels“, d. i. höchstmögliche Befriedigung mit dem geringstmöglichen Opfer, verlangt hier seine Anerkennung. Ich habe in meiner langjährigen Praxis die drei Methoden auf ihre Brauchbarkeit für größere Betriebe ausgeprobt, und ich bin immer wieder zur Staffelmethode zurückgekehrt.

Die progressive (deutsche) Methode, an sich sicher die

leichteste der Berechnungsarten, versagt sobald Schuld und Guthaben abwechselnd vorkommen und verschiedene Zinssätze zur Berechnung gelangen. Sie eignet sich, wie weiter unten noch ausgeführt wird, für reine Schuld-, bzw. Guthabenkonto mit gleichbleibendem Zinsfuß, so Depositen- und Sparkonto.

Die retrograde (französische) Methode, die bei Banken sehr üblich ist, hat die Nachteile der progressiven Methode nicht und ist unter den Bankbeamten sehr beliebt, vor allen Dingen wegen ihres leichten Abschlusses an jedem beliebigen Tage. Sie ist aber dem Laienpublikum leider ein Buch mit sieben Siegeln und die vielen Rückfragen und Reklamationen haben mich gelehrt, daß diese Berechnungsart für den Verkehr mit der Kundschaft völlig ungeeignet ist.

Somit bleibt nur die Staffelmethode; auf dieser baut sich das aus den Abbildungen ersichtliche Schema auf. Es handelt sich hier nur um eine Verbindung des gewöhnlichen Kontenformulars mit Debet- und Kreditspalten und der Staffelmethode, also um eine Art Saldokontokorrent. Dieses Formular (s. Anl. 1) genügt wohl dem ersten Zweck meines Vorschlages: der praktischen Seite; zur Erfüllung der zweiten, der zuverlässigen Seite ist jedoch noch eine Mehrarbeit erforderlich. Und diese Verlässlichkeit wird in einfachster Weise erreicht, indem ein und dieselbe Arbeit noch einmal gemacht wird (s. Anl. 2). Bei näherer Betrachtung der beiden Schemen sieht man sofort, daß beide gleich sind bis auf eine, die innere Tätigkeit interessierende, Spalte; gleiche Spaltenbezeichnung, gleiche Größe, gleiche Zeilenzahl der Formulare. Das eine der Schemen wird in festgebundenen Büchern, bzw. im Loseblättersystem geführt, das andere perforierte geht an die Kundschaft. Die Bearbeitung geht folgendermaßen vor sich: Jeder Kontokorrentposten ist von zwei Beamten besetzt, einem älteren Buchhalter, der für die ordnungsgemäße Führung der Konten verantwortlich ist und einem jüngeren Beamten oder Lehrling oder auch Schreiber — Bedingung ist hierbei gute und saubere Handschrift —, der die Auszüge für die Kundschaft bearbeitet.

Der Buchhalter führt seine Buchungen nach den ein- und ausgehenden Briefen, der zweite Beamte nach den Grundbuchungen in Memorial und Kasse, die beide der schnelleren Bearbeitung halber, auf losen Blättern und nach der italienischen Methode geführt werden. Bevor der Memorialführer, bzw. Kassabuchhalter die fertigen Briefe usw. zur Unterschrift weiter gibt, gehen diese erst zum ersten Buchhalter, der danach seine Eintragungen in seine Bücher vornimmt. Kurz darauf wird in der Regel auch der lose Memorial-, bzw. Kassabuchbogen vollgeschrieben sein, und der zweite Beamte kann seine Eintragungen vornehmen. So kommt es, daß beide Buchhalter — ordnungsgemäße Führung vorausgesetzt — zu gleicher Zeit die Blattseiten beenden müssen. Kommen Abforderungen vor, so gehen dieselben zunächst zum zweiten Beamten, der sie mit Kontostand und den das Konto sonst interessierenden Punkten (eingräumter Kredit, Wechselobligo, Hinterlagen usw.) versieht; daraufhin prüft der erste Beamte die Aufzeichnungen seines Assistenten, vergleicht die Unterschrift mit seinen Unterschriftsbogen und bescheinigt die Identität derselben mit einem Stempel „Unterschrift geprüft“ und durch sein Signum. Des weiteren läßt er, falls Kreditüberschreitungen vorliegen, dieselben vom zuständigen Ressortchef genehmigen, der unter Benutzung eines Stempels „Überschreitung genehmigt“ gegenzeichnet. Ende der Woche berechnet jeder für sich die zur Zinsberechnung nötigen Tage und Zahlen, daraufhin wird abgelesen und eventuelle Überträge von einer Seite auf die andere, bzw. von einem Blatt auf das andere vorgenommen. Ist ein Blatt ganz fertig, dann wird es — allerdings nur bei Konten mit häufigem Umsatz — mit einem kurzen Begleitschreiben dem Kunden eingereicht, mit der Bitte, etwaige Unstimmigkeiten zur Kenntnis der Bank zu bringen. Und so wird Blatt für Blatt verfahren. So kommt es, daß der Kunde am Viertel-, bzw. Halbjahrschluß nur noch das letzte Blatt erhält und bald in der Lage ist, die Richtigkeit des Auszuges zu bestätigen. Auch der Abschluß selbst wird schon auf den vorhergehenden Blättern zum Teil vorgearbeitet. Nehmen wir z. B. an: die Zinsbedingungen lauten für Debet 1% über Reichsbank und dieser Satz ändert sich am 10. August, dann werden an diesem Tage sofort die Zinszahlen aufgerechnet, die Zinsen berechnet und auf dem Blatt bei der betreffen-



[illegible]







## Hedwig Halbach, Neubrandenburg.

Anlage 3.

| Datum  |    | Fol. |               | Wert   |    | Tage | Kapital   |           | Zinsen 4% |        | Saldo     |
|--------|----|------|---------------|--------|----|------|-----------|-----------|-----------|--------|-----------|
|        |    |      |               |        |    |      | Abgang    | Zugang    | Debet     | Kredit |           |
| 1913   |    |      |               |        |    |      |           |           |           |        |           |
| Januar | 1  |      | Saldo-Vortrag | Dez.   | 31 | 180  |           | 10 000 —  |           | 200 —  | 10 000 —  |
| „      | 25 | 120  | Einzahlung    | Januar | 25 | 155  | x         | 1 000 —   |           | 17 22  | 11 000 —  |
| März   | 15 | 77   | Auszahlung    | März   | 15 | 105  | x         | 500 —     | 5 83      |        | 10 500 —  |
| April  | 16 | 340  | Kupons        | April  | 20 | 70   | x         | 5 000 —   |           | 38 39  | 15 500 —  |
| Mai    | 23 | 260  | Effekten      | Mai    | 23 | 37   | x         | 5 010 30  | 20 60     |        | 10 489 70 |
| Juni   | 2  | 54   | Einzahlung    | Juni   | 2  | 28   |           | 2 000 —   |           | 6 22   | 12 489 70 |
| „      | 30 |      | 4 % Zinsen    | „      | 30 |      |           | 235 40    | 235 40    |        | 12 725 10 |
| „      | 30 |      | Porto         | „      | 30 |      | x         | — 60      |           |        | 12 724 50 |
| „      | 30 |      | Saldo         |        |    |      | 12 724 50 |           |           |        |           |
|        |    |      |               |        |    |      | 18 235 40 | 18 235 40 | 261 83    | 261 83 |           |
| Juli   | 1  |      | Saldo-Vortrag | Juni   | 30 |      |           | 12 724 50 |           |        |           |
| „      | 3  | 70   | Einzahlung    | Juli   | 3  |      |           | 100 —     |           |        | 12 824 50 |

In diesem Formular sind keine Spalten für den Monatsabschluß vorgesehen (s. Abb. 1), weil der Betrieb auf den Konten ein zu minimaler ist.

Die mit x versehenen Linien werden in Wirklichkeit mit roter Tinte gezogen, um übersichtlicher hervorzutreten.

## Anlage 4.

Berlin, den 1. Juli 1913.

Fräulein Hedwig Halbach

Neubrandenburg.

Wir beehren uns, Ihnen hierdurch ergebenst mitzuteilen, daß der Saldo Ihres Konto-Korrent-Depositen-Kontos . M 12 489,70 beträgt.

Für 4 % Zinsen haben wir Ihr Konto mit . . . . . M 235,40 erkannt und für Portoauslagen und Spesen mit . . . . . M 0,60 234,80 belastet, so daß der Saldo Ihres Kontos mit M 12 724,50 Wert 30./6. auf neue Rechnung vorgetragen worden ist.

Wir bitten Sie, uns das anhängende Anerkennnisschreiben mit Ihrer Unterschrift versehen baldmöglichst einzusenden.

Falls wir bis zum 31. Juli 1913 nichts Gegenteiliges von Ihnen gehört haben, nehmen wir an, daß Sie unsere Angaben richtig befunden haben.

Stets gern zu Diensten, empfehlen wir uns

hochachtungsvoll

Bank

Neubrandenburg, den 28. Juli 1913.

Bank

Berlin.

Ich bestätige hiermit den Richtigbefund des mir über  
Wir sandten mit dem 30. Juni 1913 abgeschlossenen Aus-  
zuges meines Depositen-Kontos mit einem Saldo von  
unseres Kontokorrent-Kontos  
M 12 724,50 Valuta per 30. Juni 1913  
31. Dezember 191

zu meinen Gunsten.  
unseren

Unterschrift

Die Einsendung der Bestätigung dieses Auszuges wird innerhalb acht Tagen gewünscht, da Revision unserer Kasse nur auf Grund dieses Anerkennnisses erfolgen können.

Wir bitten dieses Schriftstück nur zu vorliegendem Zwecke und nicht zu anderen geschäftlichen Mitteilungen zu benutzen.

nach der progressiven Methode zur Einführung gebracht. Ich habe dabei auf den Umstand Rücksicht genommen, daß es sich hier um ruhigere, selten bewegte Konten handelt, wo es vor allen Dingen darauf ankommt, dieselben für den Abschluß, soweit wie nur irgend möglich, vorzubereiten. Das Schema (s. Abb. 3) zeigt uns das nähere. Es werden hier keine Zinszahlen für den Abschluß berechnet, sondern auf jeden einzelnen Betrag gleich die Zinsen. Und da es eine bekannte, oft erwiesene Tatsache ist, daß der Nachrechner bei der mechanischen Arbeit des Nachprüfens sehr oft Fehler in den Zinszahlen übersieht, ist für die Zinszahlen überhaupt keine Spalte vorgesehen. Dadurch ist der Nachrechner gezwungen, sich erst die Zinszahlen zu erzeugen und auf Grund dieser gewonnenen Zahlen die vom Vorrechner berechneten Zinsen zu prüfen. Hierbei Fehler zu übersehen, halte ich für gänzlich ausgeschlossen. Für die Auszüge empfiehlt sich die Verwendung des in Abb. 4 ersichtlichen Formulars. Ein

eingearbeiteter Beamter schließt an einem Tage, falls alles ordnungsgemäß vorbereitet ist, 200 und mehr Konten ab.

Zum Schluß mögen noch einige Worte über den Bücherabschluß Aufnahme finden. Die Abschlußarbeiten werden über das gesamte dazu fähige Personal verteilt; die jüngeren Kräfte und Lehrlinge besorgen die Nebenarbeiten, die älteren den eigentlichen Abschluß der Bücher und Auszüge. Für die am schnellsten fertig werdenden Beamten wird eine Prämie ausgesetzt, die sich je nach der Fertigstellung abstuft. Dies ist zugleich eine ausgezeichnete Prüfung für die Leistungsfähigkeit der einzelnen Beamten. Überstundenbezüge werden, entgegen der Gepflogenheit mancher Institute, nicht gewährt, dagegen sind die erwähnten Prämien ziemlich hoch. Es ist sehr interessant, die Beamten um die Siegespalme ringen zu sehen und die Tagesleistungen sind oft verblüffend. Dabei darf während der Abschlußwochen nicht länger wie bis 11 Uhr gearbeitet werden. Beim Abschluß hat der eine die



Linien zu ziehen, der andere die nötigen Stempel, wie: Zinsen, Provision, Porti, Saldo, Salvovortrag, Irrtum vorbehalten usw. einzusetzen, dieser die Bleistiftzahlen wegzuradiieren und das Zinsenmemorial zu buchen, jener die Anschreiben herzustellen und so fort.

So wird eine geregelte Tätigkeit entfaltet, die sich wohl

mit dem emsigen Arbeiten des so oft bewunderten Bienen-völkchens vergleichen läßt. Der Haupterfolg ist aber der, daß die Buchhalterei-Beamten nicht mehr von „Sibirien“ sprechen, sondern sich freuen, in dieser Abteilung arbeiten zu können.

Und das ist m. E. kein geringer Erfolg.

## Rundschau.

### Bank- und Börsenwesen.

**Giroverkehr der Reichsbank mit Belgien.** Zwischen dem Reichsbankdirektorium und der Société Générale de Belgique in Brüssel sind Vereinbarungen getroffen worden, nach denen zwischen beiden Banken ein Giro-(Auszahlungs-)verkehr ermöglicht worden ist. Sämtliche Reichsbankanstalten nehmen Anträge auf Überweisungen an die Société Générale entgegen; von dem Antragsteller sind dafür 1 pro 1000 Gebühren (minde-

stens 1 M für jede Überweisung) zu entrichten. Seitens der Société Générale werden Überweisungen an die Reichsbankanstalten zu denselben Bedingungen ausgeführt. Näheres über die Einrichtung ist bei den Reichsbankanstalten zu erfahren.

**Die Reichsbank, Berlin,** gibt bekannt, daß die *Ausgabe der Stücke der zweiten Kriegsanleihe* Anfang Juni beginnt. Nähere Angaben darüber finden die Leser in der im Anzeigenteil dieser Zeitschrift abgedruckten Bekanntmachung des Reichsbank-Direktoriums.

### Bergbau und Industrie. — Deutsches Reich. Kohlenproduktion im Jahre 1914.

|                                  | Steinkohlen      | Braunkohlen     | Koks            | Preßkohlen aus Steinkohlen | Preßkohlen aus Braunkohlen (auch Naßpreßsteine) |
|----------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|----------------------------|-------------------------------------------------|
|                                  | t                | t               | t               | t                          | t                                               |
| <b>Oberbergamtsbezirk:</b>       |                  |                 |                 |                            |                                                 |
| Breslau . . . . .                | 42027984         | 1694454         | 2944695         | 488047                     | 423224                                          |
| Halle a. S. . . . .              | 6068             | 45151195        | 152132          | 36597                      | 11544123                                        |
| Clausthal . . . . .              | 630532           | 976021          | 163020          | 75036                      | 121978                                          |
| Dortmund . . . . .               | 94742520         | —               | 20553083        | 4277709                    | —                                               |
| Bonn . . . . .                   | 15599008         | 19601991        | 2974957         | 97045                      | 5443561                                         |
| <b>Preußen . . . . .</b>         | <b>153006112</b> | <b>67423661</b> | <b>26787887</b> | <b>4974434</b>             | <b>17532886</b>                                 |
| Im Vorjahr                       | 181413277        | 70255724        | 32010682        | 5758627                    | 17694658                                        |
| <b>Berginspektionsbezirk:</b>    |                  |                 |                 |                            |                                                 |
| München . . . . .                | —                | 791170          | —               | —                          | —                                               |
| Bayreuth . . . . .               | 8159             | 809529          | —               | —                          | 92607                                           |
| Zweibrücken . . . . .            | 651572           | —               | —               | —                          | —                                               |
| <b>Bayern . . . . .</b>          | <b>659731</b>    | <b>1600699</b>  | <b>—</b>        | <b>—</b>                   | <b>92607</b>                                    |
| Im Vorjahr                       | 810546           | 1895495         | —               | —                          | —                                               |
| <b>Berginspektionsbezirk:</b>    |                  |                 |                 |                            |                                                 |
| Zwickau I und II . . . .         | 2228310          | —               | 45132           | 29179                      | —                                               |
| Stollberg i. E. . . . .          | 2111787          | —               | —               | 11495                      | —                                               |
| Dresden . . . . .                | 496241           | 1329651         | 11022           | 24786                      | 172991                                          |
| Leipzig . . . . .                | —                | 4968405         | —               | —                          | 1370973                                         |
| <b>Sachsen . . . . .</b>         | <b>4836338</b>   | <b>6298056</b>  | <b>56154</b>    | <b>65460</b>               | <b>1543964</b>                                  |
| Im Vorjahr                       | 5470516          | 6316468         | 65290           | 65149                      | 1493755                                         |
| <b>Baden . . . . .</b>           | <b>—</b>         | <b>—</b>        | <b>—</b>        | <b>616811</b>              | <b>—</b>                                        |
| <b>Hessen . . . . .</b>          | <b>—</b>         | <b>402453</b>   | <b>—</b>        | <b>102506</b>              | <b>42338</b>                                    |
| <b>Braunschweig . . . . .</b>    | <b>—</b>         | <b>2234472</b>  | <b>—</b>        | <b>—</b>                   | <b>618235</b>                                   |
| <b>Sachsen-Altenburg . . . .</b> | <b>—</b>         | <b>4796843</b>  | <b>—</b>        | <b>—</b>                   | <b>14408141</b>                                 |
| <b>Anhalt . . . . .</b>          | <b>—</b>         | <b>1180278</b>  | <b>—</b>        | <b>—</b>                   | <b>150429</b>                                   |
| <b>Reuß j. L. . . . .</b>        | <b>—</b>         | <b>10444</b>    | <b>—</b>        | <b>—</b>                   | <b>—</b>                                        |
| <b>Elsaß-Lothringen . . . .</b>  | <b>2857376</b>   | <b>—</b>        | <b>147486</b>   | <b>171044</b>              | <b>—</b>                                        |
| <b>Übriges Deutschland . . .</b> | <b>175673</b>    | <b>—</b>        | <b>333185</b>   | <b>18674</b>               | <b>—</b>                                        |
| <b>Deutsches Reich . . . . .</b> | <b>161535224</b> | <b>83946906</b> | <b>27324712</b> | <b>5948929</b>             | <b>21448600</b>                                 |
| Im Vorjahr                       | 191511154        | 87116343        | 32167716        | 5823776                    | 21417979                                        |

Wie stark im Vergleich mit dem Jahre 1914 die Kohlenausfuhr aus England bereits in den Monaten seit Beginn des Krieges zurückgegangen ist, zeigt folgende Tabelle:

#### Rückgang um Mill. Pfd.

|                     |     |                    |     |
|---------------------|-----|--------------------|-----|
| August . . . . .    | 2,8 | Dezember . . . . . | 2,5 |
| September . . . . . | 2,3 | Januar . . . . .   | 2,1 |
| Oktober . . . . .   | 2,8 | Februar . . . . .  | 2,6 |
| November . . . . .  | 2,6 | März . . . . .     | 3,1 |

Die Abnahme stellte sich in den einzelnen Monaten auf etwa 35—50% der gesamten Ausfuhr und repräsentiert in den Monaten August bis März einen Betrag von mehr als 20 Mill. Pfd. Sterl. oder 400 Mill. M.

#### Kriegsmaßnahmen.

**Belgien. Zollfreiheit der für die deutsche Militärverwaltung oder der deutschen Zivilbehörden eingeführten Waren.** Von Waren, die für die deutsche Militärverwaltung oder für die deutschen Zivilbehörden

in den besetzten belgischen Gebietsteilen und in dem dem Generalgouvernement in Belgien angeschlossenen besetzten französischen Gebietsteil bestimmt sind, werden Einfuhrzölle nicht erhoben. Zur Vermeidung von Weiterungen empfiehlt es sich, die betreffenden Behörden auf den Frachtbriefen als Empfänger zu bezeichnen oder den Sendungen eine behördliche Bescheinigung beizufügen, daß die Sendungen zum unmittelbaren Gebrauch der Behörden usw. bestimmt sind.

#### Neugründungen.

**Gründung einer landwirtschaftlichen Handelsbank in Deutschland.** Kürzlich wurde in Berlin in einer von Händlern aus allen Teilen Deutschlands sehr zahlreich besuchten Versammlung eine Deutsche landwirtschaftliche Handelsbank G. m. b. H. mit einem Gesellschaftskapital von zunächst 5 1/2 Millionen Mark gegründet. An der Gründung sind bisher etwa 400 angesehene deutsche Firmen des Getreide-, Futter-



und Düngemittelhandels beteiligt. Der Zweck der Organisation ist, dem Handel die angemessene Berücksichtigung bei wirtschaftlichen Maßnahmen zu sichern. Bekanntlich ist der Handel in Kleie und Zuckerfutter der „Bezugsvereinigung deutscher Landwirte“, der Vertrieb von Hafer und Gerste der „Zentralstelle zur Beschaffung des Heeresbedarfes“ und die Regelung des Verkehrs in Brotgetreide der „Kriegsgetreidegesellschaft“ übertragen worden. Bei all diesen Organisationen ist der Handel als solcher nicht vertreten. Während aber die landwirtschaftlichen Organisationen beim Verkauf von Futtergetreide beteiligt waren, ruhte der Handel vollkommen. Um bei zukünftigen wirtschaftlichen Maßregeln dem vorzubeugen, ist jetzt obige Gesellschaft gegründet worden, die eine feste Organisation des Handels darstellen und dafür sorgen soll, daß der Handel künftighin nicht mehr in dem Umfange ausgeschaltet wird wie bisher. Zum ersten Male soll die neue Bank beim Verkauf von Stickstoffdünger in Betracht kommen, d. h. sie will sich nach Annahme des Gesetzes, betreffend die Verstaatlichung des Handels in Stickstoffdünger um den Absatz dieser Produkte bewerben. Hierdurch soll verhindert werden, daß — ähnlich wie bei Zuckerfutter und Kleie — der Verkauf lediglich der Bezugsvereinigung deutscher Landwirte übertragen wird. Ferner ist daran gedacht worden, bei einer eventuellen Regelung des Handels in Futtermitteln durch die Regierung mitzuwirken. Schließlich beabsichtigt die Gesellschaft, nach dem Kriege die Interessen des Getreidehandels zu wahren, falls alsdann besondere Verhältnisse es geboten erscheinen lassen.

#### Verkehrswesen.

*Verkehrseinnahmen der deutschen Eisenbahnen.* Im Monat Januar betrugen bei den deutschen Staatseisenbahnen die Einnahmen aus dem Personenverkehr 82,2, dem Güterverkehr 90,8% der gleichen Einnahmen des Jahres 1914. Läßt man die Reichseisenbahnen in Elsaß-Lothringen, bei denen der öffentliche Verkehr besonders eingeschränkt ist, unberücksichtigt, so stellen sich die Verhältniszahlen im Personenverkehr auf 83,6, im Güterverkehr auf 92,7 vom Hundert.

*Fortfall der Ausfuhrvergütung beim Roheisenverband.* Die vom Roheisenverband bisher gewährte Ausfuhrvergütung von 4,75 M ist mit dem 1. Februar in Fortfall gekommen. Das Kohlensyndikat hat seine Ausfuhrvergütung von 1 M pro Tonne mit Wirkung vom 1. Februar ebenfalls wegfallen lassen.

*Schiffahrtsinteressen der Astra Romana.* Die rumänische Petroleumgesellschaft Astra Romana, an der u. a. der A. Schaaffhausensche Bankverein bzw. die Diskonto-Gesellschaft beteiligt ist, gründete mit 1 Million Fr. Grundkapital die Schiffahrtsgesellschaft Danubiol. Bei der „Astra Romana“ ist die Königl. Niederländische Petroleum-Gesellschaft besonders interessiert, welche nunmehr mit einer eigenen Schiffahrtsgesellschaft rumänisches Benzin nach dem deutschen Markt bringen will.

*Die Bestimmungen der Darlehnskassen* über die Beleihung von Waren haben durch einen neuen Beschluß der Hauptverwaltung der Darlehnskassen insofern eine Änderung erfahren, als fortan Silberwaren bis zu zwei Dritteln ihres Schmelzwertes, nicht der Beschlagnahme unterliegende Kupfer-, Messing-, Blei-

und Zinkwaren bis zu zwei Dritteln des Metallwertes und Wolle und Rohbaumwolle bis zu zwei Dritteln vorsichtiger Schätzung ihres marktgängigen Wertes zur Beleihung zugelassen sind.

#### Bücherbesprechungen.

*Hans Lustig, Die Sanierung der G. m. b. H.* Hahnsche Buchhandlung. Hannover und Leipzig 1914. Preis M 1.20.

Die Broschüre enthält einige Vorschläge für Sanierungen von Gesellschaften m. b. H., die dem Verfasser im Laufe seiner praktischen Tätigkeit bekannt wurden, u. a. die Herabsetzung des Stammkapitals, freiwillige Zuschüsse der Anteilseigner, Verkauf von Anteilen, Umtausch von Anteilscheinen gegen Genußscheine, Ausgabe von Genußscheinen oder Anteilscheinen mit Aufgeld, Nachschüsse aller Hilfsmittel zur Kreditbeschaffung, Umwandlung von Schulden in Stammeinlagen der Gesellschaft zum Zwecke der Sanierung von Gesellschaften m. b. H. in populärer Darstellung und bildet einen willkommenen Beitrag aus der Praxis zur Sammlung des Tatsachenmaterials. Schmid.

*Schiller-Barta, Leitfaden der Buchhaltung für zweiklassige Handelsschulen.* 5. Auflage. A. Pichlers Witwe & Sohn, Wien. Preis K. 4.20.

Das Lehrbuch behandelt den im österreichischen Normallehrplan für zweiklassige Handelsschulen vorgeschriebenen Stoff der Buchhaltung, und zwar die gesetzlichen Bestimmungen, Stempelpflicht, die Theorie der einfachen und doppelten Buchhaltung, die Verbuchung je eines Geschäftsganges nach diesen zwei Buchführungsmethoden, sowie die Anwendung der doppelten Buchführung auf die Handelsgesellschaften und weist in seiner vorliegenden 5. Auflage beachtenswerte Erweiterungen und Verbesserungen auf —, so z. B. die Erörterung besonderer Buchungsfälle und im Anhang eine kurze Geschichte der Buchhaltung. Das Werk wird sich auch in seiner neuen Auflage beim Unterricht in Handelsschulen sehr verwendbar erweisen. Schmid.

*Georg Wieske, Organisationsgesetze der Buchhaltung in Theorie und Praxis.* Puttkammer & Mühlbrecht. Berlin 1914. Preis br. M 3.60, geb. M 4.50.

Der Verfasser untersucht die wissenschaftlichen Grundlagen der Buchführung, wobei er vorzugsweise Äußerungen von Prof. Schmalenbach zitiert, und versucht, ein Organisationsgesetz (Gesetz der Spaltung) auf historischer Grundlage aufzustellen. Die Entwicklung der kaufmännischen Buchhaltungsform bis zur Bildung der Doppelk wird durch zahlreiche Auszüge aus verschiedenen Werken über die Geschichte der Buchführung illustriert, wobei leider ein großer Teil der Literatur unbeachtet geblieben ist. Ähnlich wird die Entstehung der Gewinnkonten und der systematischen Doppelbuchhaltung entwickelt. In der vom Autor gegebenen Definition der doppelten Buchführung wird u. a. behauptet, daß diejenige Buchführung, welche für alle Posten die Doppelbuchung anwendet, die doppelte Buchführung ist, was gegen die älteste Grundregel jeder Definition verstößt. Die Theorie der Buchhaltung wird hauptsächlich auf nationalökonomischer Grundlage aufgebaut. Die Aufgaben der Buchhaltung werden wieder durch Auszüge aus mehreren Fachwerken und aus den Gesetzen illustriert. Vollständig einverstanden sind wir mit dem Verfasser, wenn er im letzten Kapitel eine genaue Trennung der Kalkulation und der Buchführung verlangt, welche sich gegenseitig kontrollieren sollen. Schmid.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57.  $\frac{1}{2}$  Seite M 100.—,  $\frac{1}{3}$  Seite M 55.—,  $\frac{1}{4}$  Seite M 30.—,  $\frac{1}{8}$  Seite M 16.—,  $\frac{1}{2}$  Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINOAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 4

LEIPZIG · JULI 1915

8. JAHRG.

## *Der Wertpapierhandel im Kriege.*

*Von Georg Obst.*

Am 25. Juli 1914 erfolgte an der Berliner und weiter auch an den anderen deutschen Börsen die Einstellung der amtlichen Kurse für Zeitgeschäfte<sup>1)</sup>. Am 31. Juli wurde in Berlin die Börse vorzeitig, d. h. vor der sonst üblichen Zeit der Kursfestsetzungen, geschlossen, weil der Zustand der drohenden Kriegsgefahr proklamiert war. Die letzten Kassakurse stammen also vom 30. Juli. Die Börse blieb zunächst bis zum 5. August geschlossen, und die Wiedereröffnung wurde dann „bis auf weiteres“ vertagt.

Ein völliger Stillstand im Börsenverkehr trat zunächst ein, und auch die Abwicklung der Zeitgeschäfte wurde, vorläufig um einen Monat, hinausgeschoben. Mitte August, und dann weiter in jedem Monat, wurden neue Bestimmungen betr. Hinausschiebung der Ultimo-Engagements, und im Zusammenhang damit auch der Ultimo-Gelder erlassen.

Während neue Zeitgeschäfte nicht abgeschlossen wurden, stellte sich bald nach den ersten Erfolgen der deutschen Waffen, erst schüchtern, dann lebhafter ein Kassageschäft in Wertpapieren ein. Nachfrage entstand nach Aktien von Pulver- und Munitionsfabriken und solchen Unternehmungen, von denen man annahm, daß sie durch Heereslieferungen aller Art größeren Gewinn erzielen würden.

Der Handel zwischen den Bankfirmen vollzog sich zunächst telephonisch. Von Kontor zu Kontor, teils mit, teils ohne Vermittlung der Makler, fanden in einigen Papieren Umsätze per Kasse statt. Da aber die Börsenbesucher, „zwecks Besprechungen“,

nach wie vor, zu gewohnter Zeit, in den Börsenräumen erschienen, so fanden sie es bald bequemer, etwaige Geschäfte in der Börse zu besprechen und auch dort abzuschließen. Der Markt der „im freien Verkehr“ zum Umsatz gelangenden Werte vergrößerte sich allmählich. Da erschien am 7. September an den Säulen der Berliner Börse folgende Bekanntmachung des Börsenvorstandes<sup>1)</sup>:

„Unter Hinweis auf § 7 Abs. 1 Ziffer 2 und § 19 der Börsenordnung wird darauf aufmerksam gemacht, daß, solange an der Börse keine amtlichen Kursfeststellungen erfolgen, ein Geschäftsverkehr an der Börse in Wertpapieren nicht stattfinden darf. Der Börsenvorstand warnt dringend vor Zuwiderhandlungen gegen diese Bestimmung.“

Eine Zeitlang wurde dieses Verbot beachtet, d. h. der Handel erfolgte nicht mehr an der Börse, sondern, wie gleich nach Kriegsausbruch, von Kontor zu Kontor. Als man aber sah, daß die Aufsichtsbehörde es nicht sehr ernst mit ihrer Verordnung nahm, verlegte man den Wertpapierhandel, der sich inzwischen auf immer mehr Effekten ausgedehnt hatte, wieder in die Börsenräume. Vom Effektenvermittlungsgeschäft fern hielten sich, im Prinzip, die 11 in der Berliner Stempelvereinigung zusammengeschlossenen Großbanken und großen Bankfirmen.

Die Handelspresse nahm dann von dem Verkehr Notiz und brachte Kurse. Die Bankiers versandten in immer größerem Umfange private Kurszettel und Stimmungsberichte an ihre Kundschaft und an solche Firmen und Private, die sie als Kunden zu gewinnen hofften. So erreichte der freie Effektenhandel einen immer größeren Umfang. Das Publikum drängte nach gewinnversprechender

<sup>1)</sup> Der Vorstand der Berliner Börse verfügte am Montag, den 27. Juli, daß die Liquidationskurse nicht erst am 29. Juli, sondern sofort auf Basis der Erstnotierungen vom 25. Juli festgesetzt werden.

<sup>1)</sup> S. a. den Aufsatz von Max Fürst: Zum Verbot des amtlichen Börsenhandels in der „Bank“, 1915, 2. Heft.



Anlage und zahlte teilweise unglaublich hohe Kurse, insbesondere für Aktien solcher Unternehmungen, die an Kriegslieferungen beteiligt waren.

Da glaubte die Regierung, energisch Einhalt gebieten zu müssen. Reichsbankpräsident Havenstein hatte immer und immer wieder — und zwar, wie alle zugeben müssen, mit vollem Recht — den Grundsatz aufgestellt: Im Kriege muß freies Kapital den Erfordernissen des Reichs dienstbar gemacht werden, d. h. anlagebe-reites Kapital soll nicht in Aktien oder in anderen Neuemissionen angelegt werden, und das Publikum soll sich nicht spekulativ am Börsengeschäft beteiligen. Trotz des ungeahnten Emissionserfolges unserer Kriegsanleihen ist natürlich auch weiterhin eine Mäßigung des Publikums unbedingt geboten.

Da die Bestimmungen des Börsengesetzes nicht ausreichten, und das Einschreiten gegen einzelne Teilnehmer solcher freien Zusammenkünfte keinen durchgreifenden Erfolg versprach, so wurden, auf Grund des sogenannten Ermächtigungsgesetzes, am 25. Februar 1915 (Reichsgesetzblatt S. 111) besondere Vorschriften erlassen:

„Solange für ein Wertpapier, das an einer deutschen Börse zum Börsenhandel zugelassen ist, infolge des gegenwärtigen Krieges eine amtliche Feststellung des Börsenpreises nicht stattfindet, dürfen zahlenmäßige Angaben darüber, welcher Preis für den Umsatz des Wertpapiers in Betracht kommt, insbesondere zahlenmäßige Angaben, die als Anhalt dafür dienen, zu welchem Preise das Wertpapier in letzter Zeit gehandelt worden ist, in öffentlichen Bekanntmachungen oder in Mitteilungen, die für einen größeren Kreis von Personen bestimmt sind, nicht gemacht werden.“

Ein neuer Abschnitt für die Kriegsbörse begann, als die Mitglieder der Stempelvereinigung sich erbieten, vom 2. Juni ab wieder am Effektingeschäft teilzunehmen. Diese hatten, wie erwähnt, sich bisher vom Effektenvermittlungsgeschäft in Berlin fast ganz ferngehalten; von einigen Ausnahmefällen abgesehen, übernahmen sie nur die Vermittlung in Kriegsanleihen und den Verkauf einiger internationaler Werte an Auslandsbörsen<sup>1)</sup>.

Das Publikum war mit diesem Zustande schon lange nicht zufrieden. Abgesehen von spekulativen Käufen und Verkäufen, gab es doch zahlreiche Fälle, wo ein Effektenverkauf sich notwendig machte, so z. B. wenn jemand auf die Zinsen von ausländischen Staatsanleihen, die während des Krieges notleidend sind — wie z. B. der Besitzer russischer Staatsanleihen und Eisenbahnobligationen — angewiesen ist, oder wenn es sich um Erbschaftsregulierungen handelt, bei denen eine Auseinandersetzung durch Verteilung der Effekten gar nicht oder nur zum Teil möglich ist, oder wenn mangels

<sup>1)</sup> Die Banken hatten, wie auch einige große Arbitragefirmen, einige internationale Effekten ihrer Kundschaft im neutralen Auslande verkauft und dadurch mit dazu beigetragen, daß unsere Guthaben im Auslande sich erhöhten und unsere Devisenkurse sich etwas weniger ungünstig für uns gestalteten.

anderer Einnahmen das Kapital angegriffen werden muß. Während das Publikum durch Privatbankiers seine Effekten in sehr vielen Fällen veräußern konnte, lehnten die Großbanken in Berlin, ebenso wie an manchen (nicht an allen) Plätzen ihre Filialen und Depositenkassen prinzipiell derartige Aufträge ab, und man war genötigt, Provinzbanken oder Privatbankiers mit der Vermittlung zu betrauen. Diese nutzten die Lage aus.

In Tageszeitungen fanden sich fast täglich Ankündigungen folgender Art:

## Wir kaufen und verkaufen Wertpapiere

alle Renten, Kupons und Aktien.

Anfragen sowie Angebote sind erwünscht.

Beliebene Effekten werden von uns ausgelöst.

Versagte die Großbank, so ließ sich das Publikum die Effekten aus dem Depot herausgeben und sandte sie einer der annoncierenden Firmen zum Verkauf. Diese traten nun aber nicht als Kommissionäre, sondern als Eigenhändler auf. Der Verkaufsauftrag lautete nicht:

Verkaufen Sie: M ..... X-Aktien zum  
Kurse von .....

sondern:

Ich gebe an Sie ab: M ..... X-Aktien zum  
Kurse von .....

Der Kunde, der Effekten kaufen wollte, gab nicht den Auftrag:

Kaufen Sie: M ..... X-Aktien zum  
Kurse von .....

sondern:

Ich bin bereit, Ihnen: M ..... X-Aktien  
zum Kurse von ..... abzunehmen.

Die Effekten, die der Bankier mit 120 % abgenommen hatte, gab er einem anderen Kunden vielleicht mit 123 % wieder ab. Er verdiente so mit an 1000 M 30 M, anstatt etwa 2 oder 3 M, wie vorher.

Nicht alle Bankiers verfuhrten in dieser Weise. Eine Anzahl Kommissionsfirmen wichen von ihrem Prinzip, als Kommissionäre zu fungieren, nicht ab und berechneten dem Käufer den gleichen Kurs, wie dem Verkäufer; sie verdienten nur an der in Ansatz gebrachten Provision. Mit solchen Firmen arbeiteten insbesondere auch die Provinzbanken und die Provinzbankiers, die dadurch auch in der Lage waren, ihre Kundschaft gut zu bedienen. Man war in der Provinz froh, nicht mehr Nummer der Großbank zu sein, sondern individuell bedient zu werden. Der Bankier begnügte sich nämlich meist nicht damit, den Auftrag an den Makler weiterzugeben, sondern er war persönlich bemüht, sich über Anfrage und Nachgebot zu informieren und machte dann dem Auftraggeber entsprechende Mitteilug, so daß dieser seine weiteren Aufträge in



diesem Effekt von der Auskunft des Bankiers über die Marktlage abhängig machte. „Nun ist es aus damit,“ erklärte mir dieser Tage der Direktor einer Provinzialbank. „Als Konzerninstitut der ..... Bank müssen wir, leider, dieser wieder unsere Aufträge geben.“

Das Antelephonieren der Kommissionsfirmen bei den Banken in der Provinz fällt weg, zum Teil damit auch das „Stimmungsmachen“ der Provinzfirmen bei ihrer Kundschaft. Die dadurch erfolgte Einschränkung der Spekulation ist entschieden ein Vorteil.

Die Großbanken und die anderen Mitglieder der Stempelvereinigung haben, wie erwähnt, ihren Geschäftsfreunden durch Rundschreiben bekannt gemacht, daß sie vom 2. Juni ab bereit sind, Käufe und Verkäufe mit der Kundschaft abzuschließen (nicht: wie bisher, auszuführen). Aus Gründen des Gemeinwohls und in Rücksicht auf die derzeitigen außergewöhnlichen Verhältnisse, heißt es, müssen wir uns einige Beschränkungen auferlegen. So wird selbstverständlich auch fernerhin nur das reine Kassegeschäft gepflegt und jede Bevorschussung der gekauften Wertpapiere verweigert werden müssen. Leerverkäufe sollen verhütet werden durch die Bestimmung, daß die Lieferung der verkauften Effekten innerhalb von 48 Stunden erfolgen muß. Aus dem Auslande werden nach wie vor keine Verkaufsaufträge entgegengenommen; es wird also jedesmal geprüft werden, ob es zweifellos ein inländischer Auftraggeber ist, für den der Verkaufsauftrag eingeht, oder ob nicht mittelst einer Deckadresse das feindliche Ausland in Deutschland Effekten abzustößen sucht. Diese Schutzmaßregel ist unbedingt notwendig. Auch das feindliche Ausland sucht sich vor Effektereinwanderung aus Deutschland zu schützen. So versandte Anfang Juni das Syndikat der offiziellen Vermittlerfirmen in Paris ein Zirkular, wonach den Mitgliedern untersagt wird, deutsch und österreichisch gestempelte Staatswerte zur Lieferung anzunehmen, falls sie nicht vor dem 1. August 1914 mit dem französischen Stempel versehen sind. —

Weiter heißt es in dem Rundschreiben der Mitglieder der Berliner Stempelvereinigung<sup>1)</sup>:

Da jetzt die Börsengebräuche außer Kraft sind, so können wir nicht, wie bisher, Aufträge zum kommissionsweisen An- oder Verkauf von Wertpapieren entgegennehmen, sondern werden als Eigenhändler, also unmittelbar als Käufer oder Verkäufer auftreten. Hierzu muß der Kunde festverbindliche Kauf- oder Verkauf-Angebote an die Hand geben, und zwar unter Benutzung von Vordrucken, bzw. des folgenden, dem Vordruck entnommenen Wortlautes:

An die ..... Bank

Bin <sup>Käufer</sup> Verkäufer von ..... (Wertpapiergattung) ..... zu .....

(Preisgrenze) ..... bis ..... (Zeitpunkt, bis zu dem Sie sich an Ihr Gebot gebunden betrachten).

Auf die vorstehenden, ohne Kursbegrenzung oder bestens gegebenen Anerbieten wollen Sie den Kurs nach billigem Ermessen (§ 315 BGB.) bestimmen.

<sup>1)</sup> Nur die hauptsächlichsten Punkte sind, teilweise in etwas gekürzter Form, wiedergegeben.

*Ich erkläre mich auch mit einer nur teilweisen Annahme der vorstehenden Anerbieten einverstanden.*

(Unterschrift)

Mitteilungen, in denen wir „beauftragt“ werden, Käufe oder Verkäufe auszuführen, bleiben ohne Wirkung. Da wir Aufträge nicht übernehmen, so sind wir Banken völlig frei, Kauf- und Verkaufangebote anzunehmen oder abzulehnen, auch wenn gleichzeitig an anderer Stelle Käufe oder Verkäufe zu den von Ihnen gebotenen oder gewünschten Preisen getätigt worden sind. ... In allen Fällen, in denen Sie uns einen Preis nicht nennen (einschließlich „Bestens-Anerbieten“), werden wir annehmen, daß Sie die Bestimmung des Preises in unser billiges Ermessen (§ 315 BGB.) stellen.

Briefliche Kauf- und Verkaufangebote ohne zeitliche Beschränkung betrachten wir als bis auf Widerruf, längstens bis zum Monatsschlusse, telegraphische oder telefonische nur für den Empfangstag gültig. Wir halten uns zur Annahme Ihrer Kauf- und Verkaufangebote ohne Rücksicht auf Börsenstunden oder sonstige Tagesstunden jederzeit befugt. Wir behalten uns vor, Ihre Kauf- und Verkaufangebote auch teilweise anzunehmen, sofern es nicht ausdrücklich ausgeschlossen wird.

Mit unserer Mitteilung, daß wir von Ihnen gekauft oder an Sie verkauft haben, ist das Geschäft abgeschlossen. Einen Widerruf Ihrer Kauf- und Verkaufangebote dürfen wir unberücksichtigt lassen, wenn wir unverzüglich nach dessen Erhalt die drahtliche Anzeige von der Annahme Ihres Anerbietens absenden; man hat den Fall im Auge, daß die Bank durch ein zur Deckung abgeschlossenes Gegen Geschäft bereits gebunden ist.

Abrechnung erteilen wir Ihnen rein netto unter Belastung der Hälfte des gesetzlichen Schlußnotenstempels.

Die von uns während des freien Verkehrs beobachteten neuen Gewohnheiten oder Handelsgebräuche setzen nach Wiedereröffnung der Börse die bisherigen nicht außer Kraft.

Hieraus geht hervor, daß die Banken, wie vorher schon ein großer Teil der Bankiers, bei ihrer Beteiligung am freien Verkehr grundsätzlich als Eigenhändler, unter Ausschluß der Kommissionärpflichten, aufzutreten beabsichtigen. Weshalb, so fragt mit Recht das „Berliner Tageblatt“<sup>1)</sup>, sollte der Gesetzgeber den Bankier grundsätzlich als Kommissionär angesprochen und ihm die betreffenden Pflichten auferlegt haben, wenn es so leicht möglich wäre, daß der Bankier auch als Eigenhändler ohne Kommissionspflichten tätig ist?

Eine Übervorteilung der Kundschaft seitens der Banken, wie sie von mehreren Privatbankiers leider erfolgt war und wohl teilweise noch erfolgt, ist bei den Großbanken aus verschiedenen Gründen von vornherein ausgeschlossen. Überdies haben sie sich untereinander verpflichtet, bei den einzelnen Geschäften ihren Gewinn auf einen bestimmten Satz zu begrenzen. Dieser ist, berechtigterweise, etwas höher als in normalen Zeiten<sup>2)</sup>. Eine Provision von

<sup>1)</sup> 1915 Nr. 264.

<sup>2)</sup> Die Mitglieder der Stempelvereinigung sind übereingekommen, den Kunden zwar den Stempel zu belasten, sonst aber keine Spesen, und die entsprechenden Zu- und Abschläge vom Kauf- bzw. Verkaufskurse vorzunehmen. Dieser Pauschalbetrag wird bei festverzinslichen Werten  $\frac{1}{8}\%$  betragen, bei Dividendenwerten  $\frac{1}{4}\%$  für je 100% Kurswert. Wird also eine Aktie für den Kunden zu einem Preise bis zu 100% erworben, so schlägt die Bank  $\frac{1}{4}\%$  für sich zu, beträgt der Kaufpreis zwischen 100 und 200%, so schlägt die Bank  $\frac{1}{3}\%$  zu, bei einem Kurse von 200 bis 300%  $\frac{3}{4}\%$  usw. Von dieser Provision erhalten die Makler  $\frac{1}{3}$  pro Mille bei Papieren, die unter 100%, und 1 pro Mille von Papieren, die über 100% gehandelt werden.



$\frac{1}{4}$  oder  $\frac{1}{2}\%$  wird jeder den Banken, denen bei der Ausführung eine Mehrarbeit gegen früher erwächst, ohne weiteres zubilligen. Das hindert die Banken doch aber nicht, weiter, wie bisher, als Vermittler aufzutreten und ihren Kommittenten Rechenschaft über den erzielten Kurs abzulegen!<sup>1)</sup>

Durch den Satz des Rundschreibens, Bestimmung des Preises erfolgt nicht auf Grund des von der Bank abgeschlossenen Deckungsgeschäftes, sondern „nach billigem Ermessen“, wird der Kunde unnötigerweise mißtrauisch gemacht und beunruhigt. Es liegt nicht im entferntesten in der Absicht der Banken, die Kunden „am Kurse zu schneiden“. Sie werden sicherlich auch bemüht sein, eine etwa beabsichtigte Spekulation ihrer Angestellten zu verhüten und damit verhindern, daß einige von ihnen sich etwa auf Kosten der Kundschaft bereichern. Warum also?

Die Banken räumen sich selbst eine Menge Rechte ein; der Kunde hingegen soll nicht einmal die Möglichkeit besitzen, sein Gebot oder seine Offerte sofort zurückzuziehen, sondern er muß erst die Gegendepesche der Bank abwarten. Dieser steht somit das Recht zu, zu jeder beliebigen Zeit die Zusage zu erteilen. Es genügt, heißt es in den Bedingungen, wenn die Annahmeerklärung am letzten Tage der Gültigkeit an den Kunden abgesandt wird. Ist z. B. der Bank am Anfang des Monats eine Anstellung auf Wertpapiere, gültig bis Ende des Monats, gemacht, so könnte hiernach die Bank, auch wenn sie das Geschäft sofort abgeschlossen hat, sich mit der Mitteilung an den Kunden bis Ende des Monats Zeit lassen, wenn nicht inzwischen der Kunde seine Offerte zurückgezogen hat.

Es ist zu hoffen und zu wünschen, daß die Banken ihre Bedingungen, die den Wünschen des Publikums wenig entsprechen, bald wieder abändern, und daß es ihnen gelingen wird, die Schwierigkeiten, die sich bei der Ausführung infolge des Mangels amtlicher Kurse ergeben, zu beseitigen.

Indem die Großbanken aus ihrer bisher geübten Passivität herausgetreten sind und es somit ihrer Kundschaft ermöglicht haben, auch ohne Änderung der Bankverbindung, Effektenaufträge ausführen zu lassen, ist eine prinzipielle Erweiterung des Marktes erfolgt. Das Wesen des freien Wertpapiermarktes wird — insbesondere, wenn die Praxis sich besser

gestalten wird als nach den Bedingungen der Stempelvereinigung zu befürchten ist — künftig nicht mehr so weit entfernt sein von dem einer richtigen Börse<sup>1)</sup>, und ein großer Schritt für Anbahnung normaler Verhältnisse, d. h. zur Wiedereröffnung einer amtlichen Börse ist getan.

Gegen die Wiedereröffnung der Börsen bestanden in den ersten Kriegsmonaten verschiedene wichtige Gründe. Das Ausschalten der amtlichen Stelle für die Vermittlung von Angebot und Nachfrage auf dem Kapitalmarkt minderte die Anlagemöglichkeit und Anlagegelegenheit, was unseren Kriegsanleihen zugute kam. Vor Verkäufen des Auslandes in Deutschland schützt uns der schlechte Stand unserer Valuta, der wie ein Prohibitivzoll wirkt, ebenso wie bei Verkäufen im neutralen Ausland der Stand unserer Valuta einer Ausfuhrprämie gleichkommt.

Infolge der schon in Friedenszeiten vorgesehenen, bald nach Kriegsausbruch eröffneten Darlehnskassen<sup>2)</sup> war der überwiegenden Mehrzahl der Effektenbesitzer die Möglichkeit gegeben, sich durch Verpfändung von Wertpapieren Darlehen zu verschaffen. Da in England und Frankreich derartige Einrichtungen für die Befriedigung eines Geldbedarfes nicht bestanden, war, es geschah dies mit allen Kautelen („Mindestkursen“ usw.), die Wiedereröffnung der Londoner und der Pariser Börse eine Notwendigkeit. Die dortigen Kurse sind zum großen Teil allerdings künstlich<sup>3)</sup>.

Nun aber, da bald der Jahrestag des Kriegsausbruches herannaht und Deutschland auf allen Gebieten Beweise seiner Leistungsfähigkeit gegeben hat, bestehen meines Erachtens keine zwingenden Gründe mehr, die gegen eine Wiederaufnahme des offiziellen Börsenverkehrs sprechen. Die Bank- und Börsenwelt wird, wie jeder andere Berufszweig, Patriotismus und Taktgefühl besitzen, um von sich selbst aus alles zu verhüten, was auch nur den Anschein erwecken könnte, contra patriam zu sein.

Sache der Aufsichtsbehörde wird es sein, besonders für den Anfang, einige Schutzmaßregeln zu erlassen. Es ist auch nicht erforderlich, daß sofort für jedes Effekt täglich eine Kursnotiz erfolgt. Es könnte, nach Analogie der Kursfestsetzung für Stadtanleihen und Devisen, bestimmt werden, daß (mit Ausnahme der Deutschen Kriegsanleihen) für

<sup>1)</sup> Interessant ist, wie jetzt wieder Privatbankiers — die Absicht ist klar — den Wertpapierhandel der Banken charakterisieren. In der Annonce einer Privatfirma heißt es:

Banken und Bankiers treten in diesem Verkehr dem Kunden gegenüber in der Regel als Selbstkäufer resp. Verkäufer auf, wobei sie berechtigt sind, Wertpapiere zu dem vom Kunden limitierten Kurse zu übernehmen resp. zu überlassen, ohne Rücksicht auf den erzielbaren Mehr- oder Minderpreis. Allen denen, welche dahingegen Wert darauf legen, im Privatverkehr An- und Verkäufe von Wertpapieren durch einen Bankier kommissionsweise ausführen zu lassen, teilen wir mit, daß wir uns ausdrücklich unseres Rechtes des Selbsteintrittes begeben und jeden Auftrag unbedingt zu den Originalkursen ausführen, zu denen wir selbst gehandelt haben, auf Wunsch mit Nachweisverpflichtung. Wir berechnen in allen Fällen eine Provision von 1 pro Mille außer Courtage-, Stempel- und Spesen auslagen.

<sup>2)</sup> S. a. Frankfurter Zeitung 1915 Nr. 147.

<sup>3)</sup> Über ihre Tätigkeit s. Nr. 74 der dem Reichstag in der Legislaturperiode 1914/15 vorgelegten Schriften.

<sup>3)</sup> Daß auch der Kurs von englischen Konsols an der Londoner Börse nur ein Scheinkurs ist, geht am besten aus folgendem hervor: Der vorgeschriebene Mindestkurs für englische Konsols ist 66.50%. Er hält sich dauernd  $\frac{1}{16}\%$  darüber, d. h. notiert 66.56%, einschließlich aufgelaufener Zinsen. Als nun kürzlich der Vierteljahrs-Kupon in Höhe von 0.625% abging, hätte sich der Kurs, bei gleichbleibender Bewertung der Konsols, um 0.625% niedriger, d. h. auf 65.94% stellen müssen. Er blieb aber auf 66.56% stehen. Es ist ganz klar, daß, wenn sich am Tage vor der Kupontrennung keine Käufer zu einem Kurse von über 66.56% fanden, am Tage darauf sicherlich keine Abnehmer zu diesem Kurse vorhanden waren. Ein Verkauf der Konsols zum Mindestkurs muß hiernach vollkommen ausgeschlossen sein.



einige Effekten wöchentlich nur drei, für andere Effekten nur zwei Kursnotizen erfolgen. Nur an diesen bestimmten Tagen dürfen in den betr. Effekten Umsätze stattfinden. Durch Anhäufung der Aufträge an einigen wenigen Wochentagen und durch deren Übermittlung an die Makler, die sich jetzt natürlich nur als „freie Makler“ (nicht als Kursmakler) betätigen, wird Angebot und Nachfrage sich besser begegnen als bei täglicher Kursfeststellung, und wilde Kursprünge werden vermieden werden. Das Interesse des Publikums würde auf diese Weise ungleich mehr gewahrt werden als jetzt. Werden wieder amtliche Kurse festgestellt, so ist die Gefahr einer Übervorteilung des Publikums ausgeschlossen.

Im Interesse von Handel und Wandel, im Interesse des Fiskus, wie des einzelnen liegt es, daß wir möglichst bald wieder einen geregelten Börsenverkehr haben, der sich zwar von allen unnötigen Spekulationen fern hält, dem Effektenbesitzer aber die Möglichkeit gewährt, sich seines Besitzes zu einem von ihm kontrollierten Kurse zu entledigen und, wenn erforderlich, zu diesem amtlichen Kurse Neuanlagen vorzunehmen. Das Interesse des Reichs soll und darf dabei natürlich unter keinen Umständen leiden, und es werden, um eine ungesunde Ausdehnung des Börsenverkehrs zu verhindern, besonders für den Anfang, gewisse Einschränkungen auferlegt werden müssen. Daß im Börsenverkehr bald wieder normale Verhältnisse eintreten, ist auch der Wunsch der Banken und Bankiers.

### *Der Umfang der Reklame in Kriegszeiten<sup>1)</sup>.*

*Von Rudolf Seyffert, Mannheim.*

(Schluß.)

Beschäftigen wir uns näher mit der Frage, inwiefern es gerechtfertigt ist, die Reklame während des Krieges einzuschränken oder einzustellen und weiter, ob und wo es angebracht ist, sie im üblichen Umfange (nicht in üblicher Weise!) wieder aufzunehmen oder weiter auszubauen.

Die vielfältigsten Gründe sind sowohl für die Weiterführung wie für die Beschränkung oder Einstellung aufgeführt worden. Es wird gut sein, zuerst alle die zu streifen, die auf falschen Voraussetzungen beruhen und deshalb aus der Diskussion auszuschneiden haben.

Da wird zugunsten der Wiederaufnahme der Reklame angeführt, daß der Bedarf in Kriegszeiten annähernd so groß wie in friedlichen Zeitläufen sei. Die Größe des Bedarfs zugegeben; aber die Art der Bedürfnisse, die Form der Befriedigung, hat sich hier nichts oder wenig geändert?

Zuerst die Form der Befriedigung. Ein beträchtlicher Teil der Bevölkerung ist zum Heeresdienst aufgerufen. Er befriedigte bisher seinen Bedarf durch freien Ankauf und konnte dabei von der Reklame beeinflusst werden. Jetzt hat für ihn der

Staat die Erfüllung wenigstens der Naturbedürfnisse (Nahrung, Kleidung, Wohnung) übernommen; für diesen Volksteil jetzt Malzkaffee oder Eiernudeln zu annoncieren, wäre zwecklos.

Ein anderer Teil der Bevölkerung lebt — durch den Krieg in Not geraten — von fremder Unterstützung, die nur zum Teil in barem Geld, zum andern Teil in freier Wohnung, Zuweisung von Naturalien, Kleidungsstücken usw. besteht. Auch hier ist, soweit die Naturalbezüge in Frage kommen, der freie Wettbewerb, die Grundlage aller Reklame, ausgeschaltet. Wir sehen, daß durch die Veränderung der Form der Bedarfsbefriedigung ein nicht unbedeutender Teil des Volkes der Reklame, die sich mit Naturbedürfnissen befaßt, entzogen ist.

Wichtiger ist die Veränderung der Bedürfnisse. Diese haben sich seit Kriegsausbruch stark gewandelt. Sie sind unter dem Gesichtspunkte des Krieges orientiert. Die Luxusbedürfnisse sind hinter die Naturbedürfnisse, die Individualbedürfnisse hinter die der Gesamtheit, die Vorsorge für künftige hinter die Befriedigung der gegenwärtigen zurückgetreten. Hier haben sich Schwenkungen vollzogen, die auf die durch Reklame vertriebenen Waren von großem Einflusse sind.

Es ist also falsch zu sagen: Der Bedarf ist in Kriegszeiten annähernd so groß geblieben wie sonst; also muß auch Reklame wie sonst getrieben werden. Mit der Bedarfsgröße ist zugunsten der Reklame noch nichts bewiesen, es kommt Art und Form der Befriedigung in Frage. —

Ein weiteres angebliches Argument zugunsten der Reklame: Viele Kreise sind kapitalkräftig geblieben. Auf dies ist ohne weiteres zuzugeben. Aber es kommt bei der Reklame weniger darauf an, daß die Leute viel Geld besitzen, als daß sie viel Geld ausgeben wollen. Und eine Tendenz zum Geldausgeben ist in Kriegszeiten sicherlich nicht festzustellen; zumal wenn für überschüssige Mittel so selten günstige Anlagemöglichkeiten — Kriegsanleihen, Beteiligung an Kriegslieferungen — gegeben sind. Die Kapitalkraft der Bevölkerung an sich für die Wiederaufnahme der Reklame anzuführen, ist verfehlt; es kommt nicht auf die Tatsache an, daß Geld da ist, sondern auf die Art, wie es vorzugsweise verwendet wird. —

Weiter wird gesagt, daß Geschäfte nur durch Reklame zu machen seien, weil das Publikum an die Anpreisung gewöhnt sei. Dies gelte für Kriegs- wie für Friedenszeiten. Diese Behauptung beruht auf einer Verkennung des Wesens der Reklame. Die Reklame ist ein, für viele Artikel das wesentlichste, Hilfsmittel der Vertriebs-technik, sie ist aber keineswegs das alleinige oder gar Vertriebs-technik schlechthin. Gewiß hat sich der Konsument daran gewöhnt, daß der Verkäufer ihn sucht; aber, täte dieser es nicht, so würden wir uns ohne wesentliche Schwierigkeiten an die Bedarfsbefriedigung früherer Wirtschaftsperioden gewöhnen, wo der Käufer den Hersteller aufsuchte. —

Endlich eine letzte These, die für die Wiederaufnahme der Reklame eintritt: Die Beschäftigung

<sup>1)</sup> Dieser Aufsatz wurde Anfang März 1915 geschrieben.



der Betriebe und Personen, die von den Ausgaben für Reklame leben, sei eine volkswirtschaftliche Pflicht.

Es ist immer mißlich, in solchen Fragen das grobe Geschütz der volkswirtschaftlichen Moral aufzufahren.

Die Volkswirtschaft stellt sich dar als die Gesamtheit aller miteinander verbundenen Wirtschaften eines Volkes (Bücher). Sie ist weder durch eine Gewalt eingesetzt, noch durch der Einzelwirtschaft übergeordnete Prinzipien geleitet. Sie ist vielmehr das Ergebnis einer langen historischen Entwicklung, veranlaßt durch die Gesellschaft; ihr Subjekt ist nicht der Staat, sondern das Volk in seiner staatlichen Ordnung: die Gesellschaft (nach Bücher). Sie wird, wie jede Wirtschaft, bestimmt vom ökonomischen Prinzip.

Wenn nun das wirtschaftliche Grundgesetz in seiner Anwendung im Rahmen einer Einzelwirtschaft dazu führt, die Reklameausgaben einzuschränken, weil der erzielte Nutzen in keinem Verhältnis mehr zu den aufgewendeten Mitteln steht, so ist es unberechtigt, diese Aufwendungen trotzdem zu verlangen, damit die Einnahmequelle einer zweiten Einzelwirtschaft gespeist werde. Dazu ist eine Privatwirtschaft, deren Ausgaben ihren Einnahmen angepaßt sein müssen, gar nicht imstande, ohne aufzuhören, Privatwirtschaft zu sein. Sie würde dadurch sich selbst und damit die Gesamtheit schädigen.

Es ist vielmehr Aufgabe der zweiten Einzelwirtschaft, ihrerseits unter Wahrung des ökonomischen Prinzips entweder ihre verminderten Einnahmen durch entsprechende Verkleinerung der Ausgaben auszugleichen oder neue Einkommensquellen aufzusuchen, sei es in der Form von anderweitiger wirtschaftlicher Betätigung, sei es durch Aufzehrung von Rücklagen, sei es dadurch, daß Hilfseinrichtungen in Anspruch genommen werden, die gemeinwirtschaftliche Fürsorge geschaffen hat. Es ist also falsch zu sagen, die Beschäftigung der Betriebe und Personen, die von den Reklameausgaben leben, sei eine volkswirtschaftliche Pflicht der Reklametreibenden, die dadurch erfüllt werde, daß man — wenn nötig, auch ohne Rücksicht auf die Rentabilität — die Reklame fortsetze. Es ist mindestens ebenso „volkswirtschaftliche Pflicht“, das ökonomische Prinzip im Interesse einer gesunden Volkswirtschaft durchzuhalten und die Fürsorge für Notleidende den Einrichtungen zu überlassen, die dazu geschaffen sind.

Wir haben uns bis jetzt mit einer Anzahl von Argumenten befaßt, die in der Diskussion, ob es gerechtfertigt sei, die Reklametätigkeit während des Krieges einzustellen, aufgestellt wurden und haben gesehen, daß die darin behandelten Dinge: Der Bedarf sei derselbe wie in Friedenszeiten geblieben, die Bevölkerung sei kapitalkräftig, die Reklame sei zum Geschäfte machen nötig, das Publikum an sie gewöhnt und es bestehe auch eine volkswirtschaftliche Pflicht zur Fortsetzung der Reklame, mit dem Kern der Sache gar nichts zu tun haben.

Wenden wir uns nunmehr diesem selbst zu, und zwar seien zuerst nur die Momente betrachtet, die

gegen eine Aufnahme der Reklame im alten Umfange sprechen.

Zuerst eine Frage, die, wenn sie bejaht werden müßte, die Aufrechterhaltung in gewohnter Weise gebieterisch verlangen würde.

Die Firmen- und Markenartikelnamen, Schutzzeichen, Hausmarken usw., durch anhaltende Konsumentenbearbeitung mit erheblichen Kosten eingeführt, sind für die reklametreibenden Firmen vom größten Werte. Besteht nun nicht die Gefahr, daß durch teilweises oder gar vollständiges Aussetzen der Reklame in den Kriegsmonaten das Charakteristikum in Vergessenheit gerät?

Diese Frage könnte uns wahrscheinlich am genauesten die Experimentalpsychologie beantworten. Da aber solche Untersuchungen zurzeit nicht vorliegen, müssen wir hier von einer Antwort in Form einer reklamepsychologischen Gebrauchsformel absehen und versuchen, uns auf anderem Wege einige Klarheit zu verschaffen.

Es ist zu unterscheiden zwischen Firmen, deren Charakteristikum<sup>1)</sup> durch jahrelange intensive Reklame oder aus anderen Gründen vom Betrachter so oft apperzipiert wurde, daß es sich ihm fest und nachdrücklich eingeprägt hat; weiter solchen, deren Charakteristikum zwar gekannt, aber noch nicht zum dauernden Bestandteile des Unterbewußtseins des Konsumenten geworden ist, und endlich zwischen solchen, die noch nicht weiter bekannt sind. Es sind dies entweder neu aufgetretene oder in Reklamedingen schlecht geleitete Firmen.

Bei den Unternehmungen ersterer Art, die über ein allbekanntes und festingewurzeltes Charakteristikum verfügen, bemerken wir schon in Friedenszeiten, daß sie ihre umfangreiche Reklame allmählich einschränken und nur noch die sogenannte Erinnerungsreklame treiben. Wir finden dann ihre kurzen Anzeigen in den bevorzugten Reklamespalten der Tageszeitungen und in illustrierten Blättern und Zeitschriften. Sie haben ihre Reklameausgaben wesentlich verringern können, da ihr Artikel eingeführt ist und eine weitere Steigerung des Absatzes und damit der Produktion oft unrentabel erscheint (Gesetz der Massenproduktion).

Wenn nun der Artikel einer derartigen Firma während der Kriegszeit durch die eingetretenen Bedarfsverschiebungen wenig oder gar keine Aussicht hat, gekauft zu werden, oder wenn der Rohstoff nicht zu beschaffen ist oder die eingezogenen, eingearbeiteten Arbeiter nicht ersetzt werden können, so wird sich eine solche Firma erlauben können, für längere Zeit die Reklame einzustellen. Sie wird nur nach dem Kriege in der ersten Zeit etwas intensiverere Reklame treiben müssen, um die Erinnerung an ihre früheren Veröffentlichungen wieder zu erwecken. Wenn z. B. heute der Zirkus Renz

<sup>1)</sup> Dieser Ausdruck sei im folgenden für den immer gleichbleibenden Bestandteil der Reklamemittel einer Firma (Firmenname, Schutzmarke, Reklamephrase, Markenartikelname usw.) gebraucht. Näheres darüber in meiner „Reklame des Kaufmanns“, Gloeckners Handelsbücherei, Band 33/34, Seite 54 flg.



wieder seine Pforten öffnen wollte, so würde der Name der altberühmten Schulreiterfamilie seine Anziehungskraft von neuem zeigen und wenn jetzt Henkell oder Kupferberg ihre Reklame für längere Zeit einstellen, so sind sie deswegen noch nicht vergessen und die erste ganzseitige Anzeige einer dieser Sektkellereien wird die Erinnerung an die vielen vor Kriegsausbruch gesehenen wiedererwecken.

Wir haben bisher angenommen, daß aus irgendeinem Grunde der gewohnte Absatz während des Krieges nicht zu erzielen ist. Aber auch wenn der Krieg auf die Herstellungs- und Absatzmöglichkeiten keinen Einfluß hat, so daß im alten Umfange verkauft werden kann und soll, ist eine Einschränkung der Reklame berechtigt.

Ein großer Teil der Reklame einer Firma hat nur die Aufgabe, sich mit den vielen konkurrierenden Reklamen aufzuheben. Er ist ohne direkte Wirkung und nur das, was über diesen Teil an Reklame getrieben wird, gelangt zur eigentlichen Erfüllung seiner Aufgabe. Der andere Teil war aber notwendig, um sich aus der breiten Mittelmäßigkeit zu heben<sup>1)</sup>.

Wenn nun die übrige Reklametätigkeit halb so groß als früher ist, so kann mit einem weit geringeren Aufwande an Masse die gleiche Wirkung wie vorher erzielt werden. Zur Kriegszeit wird also eine Firma der gekennzeichneten Art die Reklame ohne Schaden für den Absatz — falls nur die Absatzbedingungen unverändert geblieben sind — nicht unbeträchtlich einschränken können.

So liegt die Frage des Vergessenwerdens bei alteingeführten Betrieben.

Für die zweite Firmengruppe, deren Charakteristikum noch nicht volkstümlich geworden ist, ist nach den obigen Ausführungen nicht schwer die Lösung zu finden. Auch sie werden, da die Reklametätigkeit um 50% zurückgegangen ist, ohne Schaden ihre Reklame einschränken können. Hingegen dürfte es für sie gewagt sein, sie auf längere Zeit ganz einzustellen. Sollte der Krieg ihnen die Verkaufsmöglichkeit aus irgendeinem Grunde zum größten Teile genommen haben, so wird eine sehr sparsame Reklame ausreichen, um die Erinnerung wach zu halten.

Endlich die dritten Firmen, von denen gesagt wurde, daß sie dem Publikum noch nicht bekannt genug seien. Für sie gilt — warum ist schon erwähnt —, daß der allgemeine Rückgang der Reklame ihnen gestattet, sich unbeschadet der Wirkung entsprechend einzuschränken. Aber nicht mehr. Sie können ihre Reklame nur verhältnismäßig, nicht aber absolut, vermindern, ohne den Erinnerungswert früherer Reklamen aufzugeben.

So viel über die Frage, ob Reklame weiter getrieben werden muß, um nicht in Vergessenheit zu geraten. Für Firmen, die seit Jahren durch ziel-

bewußte Reklame eingeführt sind, war sie zu verneinen, für die übrigen mit der Einschränkung zu bejahen, daß es zur Erzielung der gleichen Wirkung nicht nötig ist, Reklame im alten Umfange zu treiben. Voraussetzung ist, daß die sonstigen Bedingungen geblieben sind.

Es ist aber die Frage, ob die alte Wirkung während des Krieges überhaupt erreicht werden kann oder ob nicht in den Verhältnissen der Abnehmer Veränderungen subjektiver Art vorgegangen sind, die auf den Absatz einschränkend wirken und gegen die mit Mitteln der Reklame nicht anzukämpfen ist.

Wir können tatsächlich bei großen Bevölkerungskreisen feststellen, daß der Krieg die Kauflust (nicht Kaufkraft!) stark vermindert hat, wobei die Ursachen wesentlich verschieden von ähnlichen Erscheinungen in Friedenszeiten sind.

Hierher gehört die mehr gefühlsmäßige Einschränkung der Luxusausgaben. Vielen erscheint es unrecht, Ausgaben zur Bestreitung solcher Aufwendungen zu machen, durch die sie sich besondere Annehmlichkeiten verschaffen können, während unser Heer im Felde so nie geglaubt Schweres durchhält. Von ihnen würde Reklame für Artikel überfeinerter Lebenshaltung taktlos empfunden und dürfte das Gegenteil der beabsichtigten Wirkung hervorrufen.

Ebenfalls einschränkend auf die Kauffreudigkeit wirkt für viele Teile der Bevölkerung die Unsicherheit der Lage und die Ungewißheit über den Zeitpunkt kommender Ereignisse.

Die Gründe sind politischer oder privater Art.

So ist in den vom Feinde bedrohten Grenzgebieten die Kauflust stark herabgemindert. Auch hier liegt die Beseitigung der Ursache außerhalb der Mittel der Reklame. Aber auch auf die Sippe der Miesmacher und Überängstlichen wirkt die politische Lage — aus parallelen Gründen wie bei den Bewohnern bedrohter Provinzen — stark einengend auf die Kauflust.

Die persönlichen Gründe sind verschiedenster Art. Der eine wartet auf seine Einberufung, er schafft sich daher keine neuen Anzüge, Sommerhüte usw. an. Ein Teil der weiblichen Bevölkerung hält mit dem Einkauf heller Frühjahrs- und Sommerkleidung, neuer Hüte usw. zurück, um sich diese Dinge erst nach Beendigung des Krieges und glücklicher Rückkehr der Angehörigen zuzulegen. Andere haben in der Familie Todesfälle, die auf die Stimmung drückend einwirken usw.

So hat der Krieg eine Reihe neuer Momente gegeben, die die Kauflust mindern und deren Ausschaltung durch Mittel der Reklame nicht bewirkt werden kann.

Aber nicht nur auf seiten des Publikums liegen Gründe, die einschränkend auf die Reklame wirken. Auch im Betriebe der reklametreibenden Unternehmung sind solche zu finden, sachliche wie subjektive.

Die subjektiven treten vor allem bei den Betrieben hervor, bei denen die Bearbeitung der Re-

<sup>1)</sup> Natürlich ist die bloße Masse der getriebenen Reklame an sich noch nicht ausschlaggebend; die Behandlung dieser Frage liegt jedoch zu abseits von meinem Thema, als daß sich ein näheres Eingehen rechtfertigen ließe.



klame in einer Hand lag. Sie könnten oft durch Fortsetzung ihrer Reklame einen entsprechenden Umsatz erzielen, haben sie aber trotzdem wesentlich eingeschränkt oder eingestellt, weil der Chef oder der mit Reklame betraute Beamte eingezogen ist und die Stellvertreter entweder nichts davon verstehen oder sich nicht getrauen, das Risiko, das stets mit der Reklame verbunden ist, zu übernehmen.

Sachliche Gründe können sein entweder Mangel an Rohstoffen, verursacht durch Beschlagnahme oder fehlenden Import, Mangel an eingearbeitetem Personal oder endlich so starke Inanspruchnahme des Betriebes, daß nicht einmal die Nachfrage, die sich ohne Reklame einstellt, befriedigt werden kann. Praktisch ist dies oft miteinander verknüpft, so daß zum Rohstoffmangel vergrößerte Nachfrage kommt usw. —

Endlich läßt in vielen Fällen die veränderte Lage die Reklame unangebracht erscheinen.

Hierher gehören einmal alle Firmen, die Artikel führen, deren energischer Vertrieb jetzt Mißstimmung erzeugen würde, sei es, daß es als taktlos empfunden würde, sei es, daß das Fabrikat ein ausländisches ist; weiter die, deren hauptsächlichstes Reklamemittel im Kriege wirkungslos ist (Reklame längs der Autostraßen; Lichtreklame, soweit verboten); endlich auch die, denen durch behördliche Verfügung zwar nicht die Reklame verboten, wohl aber der Absatz oder der freie Verkauf entzogen ist (z. B. Fabriken von Kotillion- und Karnevalartikeln, Ballhäuser, Automobilreifenfabriken). —

Soviel über die Momente, die auf die Reklame einschränkend wirken. Wir sahen einmal, daß die Tatsache der Reklameverminderung es ermöglicht, mit weniger Mitteln die frühere Wirkung zu erzielen und so einschränkend wirkt. Wir sahen ferner, daß die Frage, ob Reklame weiter getrieben werden soll oder nicht, gar nicht generell behandelt werden kann. Es kommt auf die Art des Betriebes an, und zwar nicht nur auf Branchezugehörigkeit.

Ebenso wie es nun viele Betriebe gibt, bei denen aus einer oder aus mehreren der angeführten Ursachen heraus die Reklame eingeschränkt oder ganz eingestellt wurde, ebenso gibt es wiederum zahlreiche Unternehmen, bei denen der Krieg Gelegenheit zu einer vermehrten oder überhaupt erst zur Aufnahme der Reklame bietet.

Seit August 1914 sind eine große Zahl neuer Artikel hergestellt worden, die alle in mehr oder weniger enger Verbindung mit den veränderten Verhältnissen stehen und die, um zur Kenntnis des großen Publikums zu gelangen, mit Mitteln der Reklame angeboten werden müssen. So wurden durch Reklame die neuauftretenden Heeresbedarfsartikel wie Wärmeöfchen, Panzerwesten, Taschenperiskope, Papiersocken usw. eingeführt.

Aber auch für den Inlandsbedarf sind neue Erzeugnisse aufgetreten, deren Einführung und Vertrieb ebenfalls mit Hilfe der Reklame erfolgt, so die Petroleumersatzmittel, die Sammelkästen für

Küchenreste, die Papiergeldbörsen und noch viele andere Dinge.

Andere Unternehmungen benutzen die Reklame, um den Interessenten bekannt zu machen, daß sie ihre Artikel den Kriegsbedürfnissen angepaßt haben. So Konservenfabriken mit Dauerwaren in Tubenform, so Schirmseidefabrikanten mit wasserdichten Westen, so Buchverleger mit Ausgaben auf Dünnpapier, die 250 g nicht übersteigen, und viele andere.

Sie alle, sei es nun, daß sie neue Artikel hervorbringen oder ihre bisherigen feldgrau aufmachen, bedienen sich der Reklame einmal, um das Publikum mit den neuen Dingen bekannt zu machen und weiter, um durch intensive Weiterbearbeitung die Erinnerung wachzuhalten und den Absatz zu steigern. Bei ihnen ist der Krieg Veranlassung zu umfangreicher Reklametätigkeit geworden.

Ähnliche Gründe veranlassen neugegründete Unternehmungen, die nur für die Kriegsdauer berechnet sind, sich durch Reklame bekannt zu machen. Hierher gehören z. B. die Vermittlungsstellen für den Telegrammverkehr, die sich in benachbarten neutralen Staaten auftraten, die privaten Sammel- und Verteilungsstellen für Heereslieferungen (in Form von Offertenzeitschriften) usw.

Wieder anderen Firmen, deren Absatz bisher unter der Konkurrenz ausländischer Fabrikate (vor allem solcher aus feindlichen Ländern) zu leiden hatte, gibt der Krieg Gelegenheit, sich durch geschickte Reklame an das patriotische Gewissen des Lesers zu wenden und ihn zu veranlassen, an Stelle der englischen Schreibfedern die ebenso guten deutschen, an Stelle der pariserischen Wohlgerüche die nicht minder lieblichen von Miltitz zu benutzen. Hier bietet sich eine günstige Gelegenheit, ausländische Konkurrenten aus dem Geschäft zu drängen, und aufklärende Reklame ist das gegebene Mittel dazu. Daß hierbei die Gefahr besteht, bei namentlichen Hinweisen auf tatsächlich oder angeblich ausländische Firmen in einen Insultenkrieg mit allen seinen Tücken verwickelt zu werden, darauf sei in diesem Zusammenhange nur hingewiesen.

Umgekehrt liegen die Verhältnisse bei einer anderen Firmengruppe. Es sind die Unternehmungen, die für den Export gearbeitet haben und deren Absatz im Auslande stockt. Sie werden versuchen, ihre Artikel dem Inlandsbedarfe anzupassen, und da sie sich den heimischen Markt erst erschließen müssen, so werden sie in der Reklame die geeignete Helferin zur Einführung ihrer Erzeugnisse in den Konsum suchen und finden.

Wir haben bis jetzt nur bestimmte Firmengruppen betrachtet, bei denen der Krieg die Veranlassung zu einer Vermehrung oder Aufnahme der Reklametätigkeit war. Es sind die, die Kriegsbedarfsartikel führen, weiter die, denen sich jetzt Gelegenheit bietet, ihre Waren an Stelle bisher vom Auslande eingeführter zu verkaufen, und endlich Exportfirmen, die im Inlande Absatz suchen.

Eine erweiterte Reklamebetätigung kann aber



auch (kann: denn es ist nur bei der Minderheit tatsächlich der Fall) für alle Unternehmungen in Frage kommen, die bisher Reklame getrieben haben und bei denen sich eine Reklametätigkeit nicht aus den weiter oben behandelten Gründen verbietet.

Wir hatten gesehen, daß diese Firmen bei einer dem allgemeinen Rückgange angepaßten Verminderung ihrer Reklame dennoch ihren gewohnten Umsatz erzielen können. Für sie bietet sich jetzt eine günstige Gelegenheit, die Aufmerksamkeit der Konsumenten auf sich zu lenken, wobei die Mehraufwendungen für Reklame viel niedriger sein werden, als wie zur Erzielung der gleichen Wirkung in Friedenszeiten.

Dreierlei läßt sich zur Begründung der herrschenden günstigen Reklamekonjunktur anführen. Erstens die schon behandelte Tatsache der allgemeinen Verminderung der Reklametätigkeit. Sie bewirkt, daß eine Firma, die jetzt umfangreiche Reklame entfaltet, viel eher und nachdrücklicher auffällt, als wie dies mit gleichen Kosten in normalen Zeiten zu erzielen war. Zweitens das vermehrte Interesse des Publikums an dem Träger des Hauptreklamemittels: der Zeitung. Für die ersten Kriegswochen beschränkte sich das Interesse auf die Telegrammspalten des redaktionellen Teiles. Dies hat sich geändert. Heute liest man wieder gründlich, sogar gründlicher als je, um nichts zu übersehen, auch im Inseratenteil nicht, wo immer allerhand beachtenswerte amtliche und private Anzeigen (über Brotmarken und Kontrollversammlungen, Aufrufe zu Sammlungen, dankende Quittungen usw.) zu finden sind. Die wenigen Geschäftsanzeigen entgehen dabei der Aufmerksamkeit nicht. Drittens hat der günstige Verlauf des Krieges das Geschäft wieder insoweit belebt, daß es vielfach dem in normalen Zeiten annähernd entspricht. Es ist oft der Wille da, in bestimmten Artikeln Anschaffungen im üblichen Umfange zu machen, wenn dazu Gelegenheit geboten wird. (Beispiel: der günstige Erfolg der weißen Wochen der Warenhäuser im Frühjahr 1915.)

So könnten die Tatsachen, daß konkurrierende Reklamen in verminderter Zahl vorhanden sind, daß die Zeitungen mit erhöhtem Interesse gelesen werden und daß das geschäftliche Leben beginnt, den normalen Umfang anzunehmen, an sich Gründe genug sein für zahlreiche Betriebe, die jetzt ihre Reklame eingestellt haben, sie wieder und womöglich in vermehrtem Umfange aufzunehmen. Es ist ihre Sache, wenn sie es nicht tut. Im Interesse der Fortentwicklung der Einzelunternehmung ist es nicht.

Die Frage, die wir unseren Betrachtungen zugrunde legten, war: Soll während des Krieges die Reklame eingestellt oder eingeschränkt werden oder soll sie im bisherigen oder vermehrten Umfange weitergetrieben werden?

Das Ergebnis ist keine generelle Bejahung oder Verneinung, sondern eine Addition von Einzelentscheidungen.

Die Tatsache der wesentlichen Einschränkung

der Reklametätigkeit während des Krieges und die teilweise Verminderung der Kauflust, verursacht durch politische oder private Gründe, berechtigt die Einzelunternehmung zu einer entsprechenden Einschränkung, um dennoch den gleichen Effekt zu erzielen, zumal die Befürchtung, in Vergessenheit zu geraten, bei eingeführten Unternehmungen unbegründet ist. Darüber hinaus wird die Reklame zu vermindern oder ganz einzustellen sein, wenn im Unternehmen begründete Ursachen (Rohstoffmangel, Personalmangel, Überbeschäftigung) oder die veränderte Lage (ungeeigneter Artikel, Verkaufsverbot) es bedingen. Weiterbetrieb oder Aufnahme der Reklame wird bei solchen Unternehmungen erforderlich, die Kriegsbedürfnisse des allgemeinen Konsums befriedigen, die ihren Absatz im Inlande durch Verdrängung ausländischer Konkurrenten befestigen oder durch Übergang vom Export zum Inlandsgeschäft plazieren wollen, und bei solchen Firmen, die durch den Krieg nicht beeinflusst werden und die Gelegenheit benutzen wollen, die sich ihnen bei annähernd normalem Geschäftsgange bei verminderter konkurrierender Reklame durch das vermehrte Interesse für Zeitungen zum wirkungsvollen Ausbau der eigenen Reklame bietet.

### *Nachfällige Posten im Kontokorrent.*

Von R. Lambert, Marburg.

Die nachfälligen Posten sind die Schmerzenskinder der Kontokorrente. Zumal wie sie dem Wesen des doppelten Zinsfußes entsprechend zu behandeln und in den Abschluß richtig verzinst einzubeziehen sind, daran kurieren die Kontokorrentdoktoren seit vielen Jahren herum, meist mit kleinsten Mitteln, wo starke Eingriffe nötig wären. Diese Unsicherheit in Lehre und Praxis hat neben anderen, wirtschaftlichen Gründen dazu geführt, daß die nachfälligen Posten an das nachfolgende Kontokorrent abgegeben, d. h. vorgetragen zu werden pflegen. Und doch existiert eine Methode, welche die Aufgabe richtig löst.

#### 1. Die rückläufige Staffel.

Sie ist alt. Der Franzose<sup>1)</sup>, bei dem ich sie zuerst gefunden, bringt sie nicht als eigene Erfindung, sondern einfach als Bestandteil der gewöhnlichen Staffel nach französischer Praxis. Schätzt man diese Vorexistenz in den Pariser Kontoren auf einige Dezennien — meist schätzt man zu gering —, dann war das Kind reichlich alt, als es 1895 auf den Namen „Diskontstaffel“ feierlich getauft wurde<sup>2)</sup>. Obwohl sie jedoch als direkte Staffel, um den Diskont der nachfälligen Posten zu berechnen, der gerade Weg, der kürzeste und der richtige war, blieb sie in der deutschen Praxis unbeachtet. Deshalb, und auch weil ich sie als

<sup>1)</sup> Barillot, *Traité pratique et théorique des comptes-courants et d'intérêts*. Paris 1884. Bei ihm findet sich auch Schärs sogen. Saldo-Kontokorrent.

<sup>2)</sup> Dreiundzwanzigster Jahresbericht des Vereins der Wiener Handels-Akademie. Wien 1895. S. 131.



Kontrolle meiner eigenen Verfahren nötig habe, sei sie hier kurz charakterisiert.

Ihre Gestalt ist das Spiegelbild der gewöhnlichen Staffel. Während diese mit dem frühesten Posten beginnt, von dem ausgehend die Saldenbildung gegen das Abschlußziel vorschreitet, geht die rückläufige Staffel von dem spätesten der nachfälligen Posten aus, und die Saldenbildung muß zum Abschlußziel zurückschreiten. Analog die Tagezählung. Bei der rückläufigen Staffel werden die Tage vom letztfälligen Posten zum nächstvorhergehenden und so fort von Saldo zu Saldo rückschreitend gezählt.

An der Abschlußlinie treffen sich die von beiden Staffeln (von der progressiven der Innenposten und von der rückläufigen der nachfälligen Posten) herrührenden Rohsalden und bilden mit dem Zinssaldo verrechnet den Schlußsaldo des Gesamt-Kontokorrent.

Das Wesen des doppelten Zinsfußes — Begünstigung der Bank durch die Spannung von Soll- und Habenzins — wirkt auf den Diskont der rückläufigen Staffel natürlich entgegengesetzt wie auf den Zins der vorwärtsschreitenden Staffel, indem Sollsaldo zum niederen, Habensalden zum höheren der beim Abschluß geltenden Sätze diskontiert werden, und dem Diskontcharakter wird dadurch Rechnung getragen, daß die Nummern aus Habensalden unter die Sollnummern gesetzt werden und umgekehrt.

Hiernach wird das folgende Beispiel verständlich sein, bei dem die einflußlose Staffel der Innenposten fortgelassen ist, weil sie die Darstellung der rückläufigen Staffel nur stören kann.

Rückläufige Staffel.

| 30./6. | H-Rohsaldo |       | Soll    | Haben   |
|--------|------------|-------|---------|---------|
|        | H          | 4000  | 30      | 1200    |
| 31./7. | S          | 6000  |         |         |
|        | H          | 10000 | 15      | 1500    |
| 15./8. | H          | 12000 |         |         |
|        | S          | 2000  | 5       | 100     |
| 20./8. | H          | 7000  |         |         |
|        | S          | 9000  | 20      | 1800    |
| 10./9. | S          | 3000  |         |         |
|        | S          | 6000  | 10      | 600     |
| 20./9. | S          | 11000 |         |         |
| 30./9. | H          | 5000  | 10      | 500     |
|        |            |       | N 3200  | 2500    |
|        |            |       | zu 5%   | zu 2%   |
|        |            |       | = 44.44 | = 13.89 |

Daraus ergibt sich ein S-Zinssaldo von M 30.55

## 2. Meine Korrektur des Drobilschen Verfahrens.

So wenig Beachtung die rückläufige Staffel in Praxis und Theorie fand — an der Frankfurter Akademie allerdings wurde sie studiert —, so vielfach hat man sich nicht allein in der Praxis, sondern auch in Lehrbüchern und sonstigen Publikationen mit dem ganz fehlerhaften Drobilschen Verfahren beschäftigt. Die Kontore haben eben eine entschiedene Abneigung gegen das Rückwärtsrechnen von unten nach oben, und so kam es,

daß das korrekte rückschreitende gegen das inkorrekte vorwärtsschreitende Verfahren nicht aufkommen konnte.

Es vollzieht sich bekanntlich in zwei Schritten: Fortführung der Innenstaffel über den Abschlußtag hinaus bis zum letzten nachfälligen Posten und Diskontierung des Rohsaldos bis zum Abschlußtag — bei Sollsaldo zum höheren, bei Habensaldo zum niederen Zinsfuß.

Die dem Verhältnis zwischen Bank und Bankkunde direkt widersprechende Wahl des Zinsfußes darf als in der Bankpraxis abgetan behandelt werden. Im übrigen ist das Verfahren aber so bequem, daß es auch in der Schule bis zur Handelshochschule hinauf viel geübt wird und sehr beliebt ist. Das Staffeln geht so schön leicht, das erste Semester hat es bald los, und wenn man dann nach Erledigung der Innenposten, ohne sich um den Abschluß zu kümmern, einfach darauflos staffeln darf bis zum letzten Posten und endlich den Rohsaldo diskontiert, das ist alles so klar, das muß ja richtig sein.

Behandeln wir nun nach diesem Verfahren die Posten unserer obigen rückläufigen Staffel.

Drobilsche Staffel.

| 30./6. | S | 0     | 30 | 0       |        |
|--------|---|-------|----|---------|--------|
| 31./7. | S | 6000  |    |         |        |
|        | S | 6000  | 15 | 900     |        |
| 15./8. | H | 12000 |    |         |        |
|        | H | 6000  | 5  |         | 300    |
| 20./8. | H | 7000  |    |         |        |
|        | H | 13000 | 20 |         | 2600   |
| 10./9. | S | 3000  |    |         |        |
|        | H | 10000 | 10 |         | 1000   |
| 20./9. | S | 11000 |    |         |        |
|        | S | 1000  | 10 | 100     |        |
| 30./9. | H | 5000  |    |         |        |
|        | H | 4000  | 90 |         | 3600   |
|        |   |       |    | N 1000  | 300    |
|        |   |       |    | zu 5%   | zu 2%  |
|        |   |       |    | = 13.89 | = 1.67 |

Daraus ergibt sich ein S-Zinssaldo von M 12.22

Die richtigen Sollzinsen der rückläufigen Staffel betragen dagegen M 30.55, und der Grund für die relativ sehr große Differenz liegt auf der Hand: Drobil zinst mit zwei Zinsfüßen auf, aber nur mit einem Zinsfuß zurück. Das kann zwar im besonderen Fall annähernd richtig werden, im entgegengesetzten erreicht die Differenz ein Maximum, und dazwischen schwankt sie hin und her, je nach Lage und Größe der nachfälligen Posten, worauf hier nicht weiter einzugehen ist, weil diese Diskussion über Minima und Maxima wohl den Mathematiker, nicht aber die Leser interessieren würde, für die ich schreibe.

Ebenso verhalte ich mich ablehnend gegenüber den Versuchen, das als grobfalsch erkannte Drobilsche Verfahren durch Diskont a./H. zu verfeinern, natürlich immer vom Standpunkt der mathematischen Theorie aus. Für diesen Standpunkt habe ich nur ein verständnisloses Lächeln. Ich verstehe einfach nicht, was die mathematische Theorie hier



zu sagen hat. Ob a./H. diskontiert werden soll, statt v./H., darüber entscheidet die kaufmännische Übung, es ist eine rein wirtschaftliche Frage, welche nur die gegeneinander rechnenden Kaufleute angeht. Wenn diese einig sind, hat kein Dritter, am wenigsten ein Mathematiker etwas hineinzureden. Erst bei der Ausrechnung des vereinbarten Diskonts hat die Arithmetik das Wort.

Auch der Versuch, das Drobilsche Verfahren durch einen mittleren Zinsfuß zu verbessern, mußte fehlschlagen.

Erst Hitschmann<sup>1)</sup> hat die Frage richtig zu behandeln versucht, die Lösung ist ihm aber nicht geglückt, und gegenüber dem als falsch Erkannten ist er merkwürdig konservativ. Statt das Falsche durch Richtiges zu ersetzen, läßt er erst die falsche Diskontierung nach Drobil ausführen und konstruiert erst hinterher einen Korrekturposten dazu, indem er den Rohsaldo nochmals zum Differenzsatz der beiden Zinsfüße diskontiert und für die Ermittlung der dazu notwendigen Tage folgende Anweisung gibt: „Bei einem Haben-Saldo. Man „berechnet die Anzahl der Tage vom Abschluß-„tage bis zum Verfalltage der letztfälligen Post und „zieht hiervon ab die Summe aller jener Tages-„posten (mit Ausnahme der Zurückföhrtage), die „von einer Habensumme herröhren, die größer ist „als der halbe Saldo.“

Analog lautet seine Anweisung für den Fall eines Sollsaldo.

So wie sie hier steht, ist die Regel fehlerhaft. Ich vermute jedoch, daß sie durch Druckfehler entstellt ist, weil, wie ich später zeigen werde, die Auffindung der richtigen Regel durchaus nicht schwierig ist.

Mir die Begründung vorbehaltend, gebe ich zunächst ihren Wortlaut:

1. Der Haben-Rohsaldo wird um soviel Tage, als Sollsalden laufen, zum höheren Zinsfuß diskontiert.

2. Er wird ferner um soviel Tage, als größere oder gleichgroße Habensalden laufen, zum niederen Zinsfuß diskontiert.

3. Er wird endlich um soviel Tage, als kleinere Habensalden laufen,

a) in der Höhe dieser Salden zum niederen und  
b) mit seinem Überschuß über diese Salden zum höheren Zinsfuß diskontiert.

4. Für den Soll-Rohsaldo gilt das Analoge.

Auf die Staffel (S. 86 rechts) mit dem Haben-Rohsaldo 4000 angewendet, ergibt meine Regel folgendes:

ad 1. Als erster Sollsaldo gilt 0 p. 30./6. bis

31./7., also 30 T., dazu 15 T. und 10 T., zusammen 55 T.:

$40 \times 55 = N 2200$  zu  $5\%$  = M 30.55

ad 2. Größere Habensalden laufen 5, 20 und 10 T., zusammen 35 T.:

$40 \times 35 = N 1400$  zu  $2\%$  = „ 7.78

ad 3. Kleinere Habensalden kommen nicht vor.

Die Diskontierung liefert also zusammen

Sollzins . . . . . M 38.33

Die Drobilstaffel allein liefert an Zinsen

N 1000 zu  $5\%$  = M 13.89 S.

N 3900 „ 2 „ = „ 21.67 H.

also Habenzins „ 7.78

es ergibt sich also ein Sollzinssaldo von M 30.55 stimmend mit dem Ergebnis der rückläufigen Staffel (S. 86 links).

Mit dieser Probe auf die Richtigkeit wird sich der praktische Leser begnügen, der mathematische nicht. Er fordert Höheres. Ihm zu genügen, müßte ich den Standpunkt der mathematischen Theorie besteigen und mit algebraischen Formeln den Nachweis erbringen, daß mein Gesetz allgemeingültig ist.

Ich halte mich dagegen zu dem Praktiker und finde, daß das Gesetz überhaupt nicht zu brauchen ist, weil es zu lang, zu schwer im Gedächtnis zu behalten und zu umständlich auszurechnen ist.

Diese auffallend scharfe Rüge gegenüber meinem eigenen Produkt müßte unverständlich erscheinen, wenn ich nicht einen tadellosen Ersatz dafür hätte. Er bildet den Gegenstand des folgenden Kapitels.

### 3. Meine Ersatzstaffel.

Derselbe Gedankengang, der mich dazu geführt hat, das Diskontierungsgesetz aufzustellen, führt auch zur Lösung der Aufgabe, das Ziel auf dem kürzesten Wege zu erreichen.

Drobils Staffel ist indirekt progressiv (S. 242). Ihr Rohsaldo muß also diskontiert werden, um den gemachten Umweg wieder zurückzuschreiten. Natürlich muß der Rückweg (30./9. bis 30./6.), wenn er den Umweg (30./6. bis 30./9.) wirklich ausgleichen soll, auch über dasselbe Hindernis führen, nämlich über den Wechsel des Zinsfußes zugunsten der Bank. Da aber die komplizierten Diskontüberlegungen stets unbequemer sind als entsprechende Zinsüberlegungen, und da vom Bruttosaldo der sogen. französischen Methode bekannt ist, daß Zinsen auf der einen Seite des Kontokorrent dieselbe Wirkung haben wie Diskont auf der Gegenseite, so liegt es nahe, die unbequeme rückläufige Durchführung des Haben-Rohsaldo-Diskonts durch die Aufzinsung eines gleichgroßen Sollpostens zu ersetzen.

Statt also den Haben-Rohsaldo vom 30./9. bis 30./6. zu diskontieren, kann ich den Ersatz-Sollposten vom 30./6. bis 30./9. aufzinsen, und mein Gesetz hat nichts anderes auszudrücken als die Wirkung des Ersatzpostens auf die Salden der Drobilschen Staffel, die je nach Kreditcharakter und Größe verschieden ist:

<sup>1)</sup> Zeitschr. f. Buchh. Jahrg. 1892, Nr. 20, S. 233. Hitschmann hat hier auch die rückläufige Staffel, ohne Barillot zu kennen, aufgestellt, natürlich wieder mit dem Ballast des Diskonts a./H. von Verfall zu Verfall, so daß er bei dem probeweisen Aufzinsen sogar Zinseszinsen zu rechnen gezwungen ist. Hätte er sich mit dem einfachen Diskont v./H. begnügt, dann würde er bei der Probe wahrscheinlich auf meine Ersatzstaffel gekommen sein.



1. Sollsalten werden größer (5 $\frac{1}{2}$ %),
2. größere Habensalden werden vermindert (2 $\frac{1}{2}$ %),
3. kleinere Habensalden werden getilgt (2 $\frac{1}{2}$ %), und es entsteht dafür ein Sollsaldo (5 $\frac{1}{2}$ %).

Dies ist der abgekürzte und nunmehr leicht verständliche Inhalt des obigen Gesetzes, das uns so wenig gefällt. Wir hätten lieber statt der Drobilstaffel mit einer so umständlichen Diskontierung eine Staffel ohne jegliche Diskontierung.

Dies Ziel ist erreicht, indem wir den Ersatzposten p. 30./6. als ersten Posten vor die Drobilstaffel setzen und ihn mitsaldieren.

Die so entstehenden Salden enthalten dann zweierlei:

Die alten Drobilalden und den mitverrechneten Ersatzposten.

Wenn wir nun aufzinsen, dann haben wir die Drobilstaffel aufgezinst und gleichzeitig die dazu notwendige Diskontierung — durch die Aufzinsung des Ersatzpostens — mit ausgeführt. Das umständliche Diskontierungsgesetz ist also ausgeführt, ohne es zu formulieren, und damit ist der Praxis gedient, die auf verwickelte Paragraphen gern verzichtet, richtige Resultate aber nicht entbehren kann.

Methodisch betrachtet, ist die Ersatzstaffel indirekt progressiv, aber überdies Null-Kontokorrent (S. 245) geworden, dessen Diskontierung eben deshalb gegenstandslos ist. Die Nebeneinanderstellung der Drobilischen und der aus ihr hervorgegangenen Ersatzstaffel wird das Gesagte bestätigen.

Der Gegensatz zur Drobilischen Aufstellung spricht sich in dem stark differierenden Ergebnis aus, während übereinstimmende Resultate auf enge Beziehungen zur rückläufigen Staffel schließen lassen. Untersucht man daraufhin die vorstehende Ersatzstaffel und die rückläufige (S. 86 links), so bemerkt man, daß trotz durchgehender Gegensätze in der inneren Struktur die äußere Form weitgehende Übereinstimmung zeigt. Am auffallendsten ist die völlige Identität der Nummern, während die Kreditbezeichnungen S. und H. der beiderseitigen Salden durchaus gegensätzlich sind. Das muß natürlich so sein. Denn wenn ein S-Saldo aufgezinst eine bestimmte

S-Nummer liefert, und ein gleichgroßer Saldo für die gleichen Tage dieselbe S-Nummer als Diskont ergeben soll, so ist das nur möglich, wenn der fragliche Saldo H-Charakter hat.

Welche der S- und H-Bezeichnungen sind denn nun aber die richtigen, die der rückläufigen oder der Ersatzstaffel? In der Antwort tritt der wesentlichste innere Gegensatz zwischen ihnen zu Tage, der sich kurz so aussprechen läßt: Die rückläufige Staffel ist Natur, die Ersatzstaffel ist Kunst. Die Einfügung des Ersatzpostens ist ein Kunstgriff, der Posten selbst ist fiktiv, denn im Kontokorrentbuch ist dem Korrespondenten kein Posten S 4000 p. 30./6. belastet, alles dies ist also nicht der Wirklichkeit, wohl aber dem Zwecke entsprechend, die richtigen Nummern in die richtigen Kolonnen zu liefern. Die künstliche Ersatzstaffel ist aber bequem, während die Praxis von der Ausführung der rückläufigen abrückt, und so ist denn schließlich das Verhältnis der beiden auch noch so auszudrücken: Die rückläufige Staffel ist der direkte, aber unbequeme Weg für die Diskontierung der nachfälligen Posten, den Ersatz dafür bietet die zwar indirekte und künstliche, aber bequeme Ersatzstaffel.

#### 4. Nachfällige Posten im Drehposten-Kontokorrent.

Wer für die Kunden die langen Zinsstaffeln und auch die besonderen Anschlußblätter nicht anfertigen will, kann sich der Drehposten-Methode bedienen. Sie verlangt allerdings intelligente Buchhalter. Indessen bei der rapiden Steigerung der Ansprüche an die Leistungen der Buchhalter kommen heute nur noch die Tüchtigsten in Betracht, und der Kunde kann ja zur Prüfung des Kontokorrent ruhig weiterstaffeln. Um aber schon vor der Durchführung im Drehposten-Kontokorrent dessen Resultat festzustellen, braucht man nur die schon bekannten Nummern der Innenposten von S. 245 unten (indirekt retrograd!) mit den gleichfalls bekannten Nummern der nachfälligen Posten von S. 86 links (oder unten rechts) zusammenzufassen, so er-

| Droblische Staffel. |          |       |             |         |       |
|---------------------|----------|-------|-------------|---------|-------|
|                     |          |       |             | Soll    | Haben |
| 30./6.              | S        | 0     | 30          | 0       |       |
| 31./7.              | S        | 6000  |             |         |       |
|                     | S        | 6000  | 15          | 900     |       |
| 15./8.              | H        | 12000 |             |         |       |
|                     | H        | 6000  | 5           |         | 300   |
| 20./8.              | H        | 7000  |             |         |       |
|                     | H        | 13000 | 20          |         | 2600  |
| 10./9.              | S        | 3000  |             |         |       |
|                     | H        | 10000 | 10          |         | 1000  |
| 20./9.              | S        | 11000 |             |         |       |
|                     | S        | 1000  | 10          | 100     |       |
| 30./9.              | H        | 5000  |             |         |       |
|                     | H        | 4000  | 90          |         | 3600  |
|                     | Rohsaldo |       |             | N 1000  | N 300 |
|                     |          |       |             | zu 5%   | zu 2% |
|                     |          |       |             | M 13.89 | 1.67  |
|                     |          |       | S-Zinssaldo |         | 12.22 |

| Ersatzstaffel. |                   |       |             |         |       |
|----------------|-------------------|-------|-------------|---------|-------|
|                |                   |       |             | Soll    | Haben |
| 30./6.         | Ersatzposten      |       |             |         |       |
|                | S                 | 4000  | 30          | 1200    |       |
| 31./7.         | S                 | 6000  |             |         |       |
|                | S                 | 10000 | 15          | 1500    |       |
| 15./8.         | H                 | 12000 |             |         |       |
|                | H                 | 2000  | 5           |         | 100   |
| 20./8.         | H                 | 7000  |             |         |       |
|                | H                 | 9000  | 20          |         | 1800  |
| 10./9.         | S                 | 3000  |             |         |       |
|                | H                 | 6000  | 10          |         | 600   |
| 20./9.         | S                 | 11000 |             |         |       |
|                | S                 | 5000  | 10          | 500     |       |
| 30./9.         | H                 | 5000  |             |         |       |
|                |                   | 0     | 90          |         | 0     |
|                | Null-Kontokorrent |       |             | 3200    | 2500  |
|                |                   |       |             | zu 5%   | zu 2% |
|                |                   |       |             | M 44.44 | 13.89 |
|                |                   |       | S-Zinssaldo |         | 30.55 |



## Indirekt retrogrades Drehposten-Kontokorrent mit nachfälligen Posten.

Zinsen bis 14./4. S zu 6%, H 1 zu 3% — bis 10./6. S 2 zu 5%, H 1 zu 3% — bis 30./9. S 2 zu 5%, H 3 zu 2%.

|        |             |       |         |     |          |     |            |        |             |         |          |         |          |         |            |
|--------|-------------|-------|---------|-----|----------|-----|------------|--------|-------------|---------|----------|---------|----------|---------|------------|
| 10./1. | Saldo H 1   | 5000  | 10./1.  | 10  | 500      | H 1 | 7000.—     | 1./1.  |             | 31./12. | Stichtag | H 1     | 3000.—   |         |            |
|        | Vortrag S 1 | 2000  |         |     | 200      | S 1 |            | 5./1.  |             | 20./11. | 10       | 200     | H 1      | 2000.—  |            |
| 10./1. |             |       | 10./4.  | 100 | 9000     | H 1 | 9000.—     |        | Saldo S 1   | 1000    |          | 770     | S 1      |         |            |
| 15./1. |             |       | 15./1.  | 15  | 1050     | S 1 | 7000.—     | 17./1. | Vortrag H 1 | 10000   | 17./3.   | 77      | 7700     | H 1     | 11000.—    |
| 27./1. |             |       | 27./1.  | 117 | 4680     | H 1 | 4000.—     | 30./1. |             |         | 30./1.   | 30      | 900      | S 1     | 3000.—     |
| 12./2. |             |       | 12./2.  | 42  | 840      | S 1 | 2000.—     | 20./2. |             |         | 20./2.   | 50      | 3500     | S 1     | 7000.—     |
| 30./4. |             |       | 30./7.  | 210 | 12600    | S 2 | 6000.—     | 20./2. |             |         | 20./5.   | 140     | 5600     | S 2     | 4000.—     |
|        | Saldo H 1   | 2000  |         |     | 2620     | H 2 |            | 21./3. |             |         | 21./3.   | 81      | 4050     | H 1     | 5000.—     |
| 11./5. | Vortrag S 2 | 9000  | 11./5.  | 131 | 11790    | S 2 | 11000.—    |        | Saldo S 2   | 10000   | 15./8.   | 225     | 22500    | S 2     |            |
| 10./6. | Saldo H 1   | 10000 | 10./6.  | 160 | 16000    | H 1 |            | 15./5. | Vortrag H 3 | 2000    |          | 4500    | H 3      | 12000.— |            |
| 10./6. |             |       | 10./9.  | 250 | 7500     | H 3 | 3000.—     | 20./5. |             |         | 20./8.   | 230     | 16100    | H 3     | 7000.—     |
| 15./6. |             |       | 15./6.  | 165 | 14850    | H 3 | 9000.—     | 30./5. | Saldo S 2   | 5000    |          |         | 7500     | S 2     |            |
| 18./6. | Saldo H 3   | 1000  | 18./6.  | 168 | 1680     | H 3 | 17000.—    |        | Vortrag H 1 | 7000    | 30./5.   | 150     | 10500    | H 1     | 12000.—    |
|        | Vortrag S 2 | 16000 |         |     | 26880    | S 2 |            | 3./6.  |             |         | 3./6.    | 153     | 4590     | H 1     | 3000.—     |
| 20./6. | Saldo H 3   | 6000  | 20./9.  | 260 | 15600    | H 3 | 11000.—    | 10./6. | Vortrag H 3 | 10000   | 10./6.   | 160     | 16000    | H 3     |            |
|        | Vortrag S 2 | 5000  |         |     | 13000    | S 2 |            | 30./6. |             |         | 30./9.   | 270     | 13500    | S 2     | 5000.—     |
|        | Rote Nummer |       |         |     | 200      | H 1 |            | 30./6. | Rohsaldo    | 12000   | 30./6.   | 180     | 21600    | S 2     |            |
|        |             |       |         |     | 200      | H 1 |            | 30./6. | Zins 3%     |         |          | N-Saldo | 6160     | H 1     | 51.33      |
| 30./6. | Zins 6%     |       | N-Saldo |     | 3080     | S 1 | 51.33      | 30./6. | Zins 2%     |         |          | N-Saldo | 3030     | H 3     | 16.83      |
| 30./6. | „ 5%        |       | N-Saldo |     | 6430     | S 2 | 89.31      | 30./6. | Schlußsaldo |         |          |         |          |         | 12072.48   |
|        |             |       |         |     | N 148500 |     | M 86140.64 |        |             |         |          |         | N 148500 |         | M 86140.64 |

hält man die zu erwartenden Nummern der letzten Zinsperiode, denn nur diese werden von den nachfälligen Posten beeinflusst. So erhält man:

(S. 245) Innenpost. S 2 N 3230 u. H 3 N 530  
 (S. 88 rechts) Nachf. Post. „ „ „ 3200 „ „ „ 2500  
 Gesamt-Kontokorrent S 2 N 6430 „ H 3 N 3030

Diese beiden Nummern muß also das Gesamt-Kontokorrent ausweisen, wenn alles stimmen soll.

Aus der rückläufigen sowohl wie aus der Ersatzstaffel ist ferner zu ersehen, daß der Posten H 12000 p. 15./8. ein Drehposten wird, der den Saldo S 2 10000 ausgleicht und den Vortrag H 3 2000 liefert. Auch S 11000 p. 20./9. wird Drehposten mit Ausgleich von H 3 6000 und Vortrag von S 2 5000.

Da die beiderseitigen, von den Innenposten und den nachfälligen Posten herrührenden Rohsalden demselben Teil-Kontokorrent, nämlich S 2, angehören, können sie gegeneinander aufgerechnet werden und ergeben den Gesamtrohsaldo S 12000, dessen Nummer wie üblich mit 180 Tagen auf der H-Seite eingestellt wird.

Zum Schluß folge die Durchführung des Gesamt-Kontokorrents in indirekt retrograder Form, dessen Nummern für die Teile S 2 und H 3 in der Tat die zur Kontrolle schon oben berechneten Salden ergeben, nämlich

S 2 N. 6430 und H 3 N 3030.

Es stimmt also.

## Der Krieg und die Seefrachtverträge.

Von A. Werneburg, Cöln a. Rh.

Durch den Abschluß des Frachtvertrages und die vereinbarte Beförderung der Güter erwächst dem Verfrachter des Seerechtes ein Anspruch auf Zahlung der Frachtvergütung. Diese Frachtvergütung ist von dem Empfänger der Güter, wenn er die Güter angenommen hat, zu zahlen, und zwar nach Maßgabe des Frachtvertrages oder des Konnosse-

mentes. Werden die Güter dagegen von dem Empfänger nicht angenommen, so ist der Befrachter verpflichtet, dem Verfrachter die Fracht und die sonstigen Auslagen (Zölle usw.) zu bezahlen.

Der Frachtvertrag des Seerechtes tritt vor dem Antritt der Reise in bestimmten Fällen von selbst außer Kraft, und zwar derart, daß keine Vertragspartei zur Zahlung einer Entschädigung an die andere verpflichtet ist. Dies findet dann statt, wenn das Schiff durch einen Zufall vor Antritt der Reise verloren geht, insbesondere, wenn es verunglückt, als reparaturunwürdig kondemniert und unverzüglich verkauft wird, wenn es geraubt, aufgebracht oder angehalten und für gute Prise erklärt wird, § 628 HGB. Diese gesetzliche Regelung bezieht sich offensichtlich nur auf den Chartervertrag, nicht den Stückgütervertrag, da nur bei ersterem von einem zufälligen Verlust des (gecharterten) Schiffes vor dem Antritt der Reise gesprochen werden kann. Der Frachtvertrag tritt ferner bei Verlust der zu verfrachtenden Güter von selbst außer Kraft, wenn diese in dem Vertrag speziell und nicht bloß nach Art oder Gattung bezeichnet waren (§ 628 Ziff. 2 HGB.).

In anderen bestimmten Fällen gewährt das HGB. dem Verfrachter und dem Befrachter ein Rücktrittsrecht von dem Frachtvertrage, und zwar bei Eintritt folgender Ereignisse vor dem Antritt der Reise: Wenn das Schiff zu diesem Zeitpunkt mit Embargo — d. h. mit Arrest — belegt oder für den Dienst des Reiches oder einer fremden Macht in Beschlag genommen, wenn der Handel mit dem Bestimmungshafen untersagt wird, oder wenn der Abladungshafen oder Bestimmungshafen blockiert ist; ferner, wenn die Ausfuhr der nach dem Frachtvertrag zu verschiffenden Güter aus dem Abladungshafen oder ihre Einfuhr in den Bestimmungshafen verboten ist oder durch eine andere Verfügung von hoher Hand — d. h. die Beschlagnahme des Schiffes durch Verfügung des Landesherrn oder der Behörden — das Schiff am Auslaufen oder



die Reise oder die Versendung der nach dem Frachtvertrage zu liefernden Güter verhindert wird. Letzteres berechtigt jedoch nur dann zum Rücktritt, wenn dieses Ereignis voraussichtlich von erheblicher Dauer ist, § 629 HGB.

Der Kriegsausbruch vor dem Antritt der Reise berechtigt jeden Teil zum Rücktritt von dem Frachtvertrage, wenn infolge dieses Ereignisses das Schiff oder die nach dem Frachtvertrage zu verschiffenden Güter oder beide nicht mehr als frei betrachtet werden können und der Gefahr der Aufbringung ausgesetzt würden (§ 629 Ziffer 2 HGB.). Auch bei dieser Aufhebung des Frachtvertrages durch Rücktritt wegen eines vor Antritt der Reise ausgebrochenen Krieges findet eine Entschädigung der einen oder anderen Vertragspartei nicht statt.

Ein Rücktrittsrecht von dem Frachtvertrage ist den Parteien ferner nach dem Antritt der Reise bei Eintritt der erwähnten Ereignisse von dem HGB. gewährt, und zwar auch hier ohne Verpflichtung zur Zahlung einer Entschädigung. Hierzu gehört also namentlich der Kriegsausbruch mit den erwähnten Folgen, Aus- oder Einfuhrverbote, Blockade des Abladungs- oder Bestimmungshafens und Verfügung von hoher Hand (§ 634 HGB.). Mit alleiniger Ausnahme des Kriegsausbruches muß jedoch bei Eintritt dieser Ereignisse bei Ausübung des Rücktrittsrechtes auf die Beseitigung dieses Hindernisses erst noch gewartet werden, und zwar drei oder fünf Monate, je nachdem sich das Schiff in einem europäischen oder in einem außereuropäischen Hafen befindet. Für den zurückgelegten Teil der Reise muß der Befrachter jedoch dem Verfrachter die sogenannte Distanzfracht nach ausdrücklicher Vorschrift des § 634 Absatz 5 HGB. zahlen.

Bezüglich der Berechnung dieser Distanzfracht ist bemerkenswert, daß hierbei nicht nur das Verhältnis der bereits zurückgelegten zu der noch zurückzulegenden Entfernung in Anschlag zu bringen ist, sondern auch das Verhältnis des Aufwandes an Kosten und Zeit, der Gefahren und Mühen, die durchschnittlich mit dem vollendeten Teil der Reise verbunden sind, zu denen des nicht vollendeten Teiles der Reisestrecke (§ 631 HGB.). Wie sich praktisch die Berechnung gestalten soll, wird von dem Gesetz nicht gesagt und scheint als zweifelhaft. Schwierig erscheint schon die Berechnung der Distanzfracht bei Zugrundelegung des bloßen Streckenverhältnisses. Soll nun hierbei auch noch das Gefahrenverhältnis, ein ganz abstrakter Begriff, berücksichtigt werden, so wird die Berechnung der Distanzfracht wohl in den meisten Fällen zur Unmöglichkeit. Beschreiten die Parteien mangels einer gütlichen Einigung den Prozeßweg, so wird das freie richterliche Ermessen bei Berücksichtigung des Verhältnisses der Gefahren, Mühen usw. der beiden Reisestrecken hinsichtlich der Bemessung der Höhe der Distanzfracht Platz greifen müssen.

Die Haftung des Befrachters für die Distanzfracht ist eine persönliche, sie beschränkt sich also nicht auf die verladenen Güter. Da jedoch die

Distanzfracht nur insoweit zu zahlen ist, als der gerettete Wert der Güter reicht, § 630 Abs. 2 HGB., so kann sich der Befrachter von seiner Haftung ganz oder teilweise durch den Nachweis befreien, daß der Wert der Güter an dem Orte, wohin sie gerettet worden sind, abzüglich der Rettungskosten gleich Null oder doch geringer als die Distanzfracht ist (Rspr. der Oberlandesgerichte Bd. 14, S. 3870, OLG. Hamburg, Urt. v. 15. III. 1907).

Eine Aufhebung des Frachtvertrages nach dem Antritt der Reise tritt ohne weiteres — also ohne Rücktrittserklärung seitens einer Partei — dann ein, wenn das Schiff nach dem Antritt der Reise durch einen Zufall verloren geht. Als solche Zufälle, die das Schiff auf der Reise betreffen können, sind anzusehen: Wenn das Schiff verunglückt, als reparaturunfähig oder reparaturunwürdig kondemniert, wenn es geraubt oder aufgebracht, angehalten und für gute Prise erklärt wird (§§ 630, 628 Abs. 1 Nr. 1 HGB.). Auch hier ist die Distanzfracht vom dem Befrachter zu zahlen, und zwar bis zum Werte der geretteten Güter.

Wird dagegen nicht das Schiff, sondern nur ein Teil der Ladung vor dem Antritt der Reise von den erwähnten Ereignissen — namentlich also der Kriegsgefahr oder dem Ein- oder Ausfuhrverbot — betroffen, so gestaltet sich die Rechtslage anders. Ein Unterschied besteht hier nämlich bei dem Stückgüter- und Teilchartervertrag einerseits und dem Vollchartervertrag andererseits (wenn der Vertrag sich auf das ganze Schiff bezieht).

Bei dem Stückgütervertrag und Teilchartervertrag kann der Befrachter von dem Frachtvertrag in diesen Fällen überhaupt nicht zurücktreten. Er kann nur anstatt der vertragsmäßigen andere Güter abladen, sofern durch deren Beförderung die Lage des Verfrachters nicht erschwert wird. Tut er das nicht, so hat der Befrachter auch für den durch den Zufall betroffenen Teil der Ladung die volle Fracht zu entrichten. Den durch den Krieg, das Ein- oder Ausfuhrverbot oder durch eine andere Verfügung von hoher Hand unfrei gewordenen Teil der Ladung muß er aber jedenfalls aus dem Schiff herausnehmen. Tritt der Zufall nach dem Antritt der Reise ein, so hat der Befrachter für den dadurch betroffenen Teil der Ladung die volle Fracht auch dann zu zahlen, wenn der Schiffer diesen Teil der Ladung in einem anderen als den Bestimmungshafen infolge der Ereignisse gelöscht hat.

Bei Charterung des ganzen Schiffes besteht nur die Abweichung, daß der Befrachter ein Rücktrittsrecht hat, wenn vor dem Antritt der Reise ein Teil der Ladung durch einen Zufall betroffen wird. Dieses Rücktrittsrecht kann jedoch der Befrachter nur unter der Verpflichtung ausüben, die Hälfte der bedungenen Fracht — Fautfracht — und die sonstigen Forderungen des Verfrachters zu berichtigen. Bemerkenswert ist, daß der Befrachter bei Ausübung des Rücktrittsrechtes an keine Zeit — Wartezeit — gebunden ist, jedoch dem Verfrachter unverzüglich erklären muß, von welchem der beiden Rechte er Gebrauch machen will (Rücktritts-



recht oder Abladung anderer Güter als der vertragsmäßigen „unfrei“ gewordenen), §§ 636, 641 Nr. 2 HGB.

Erwähnenswert ist noch die gesetzliche Regelung der sogenannten zusammengesetzten Reise. Eine solche liegt immer dann vor, wenn das Schiff zur Einnahme der Ladung eine Zureise in Ballast nach dem Abladungshafen zu machen hat. Nach dem HGB. — § 640 — gilt in einem solchen Fall die Reise erst dann als angetreten, wenn sie aus dem Abladungshafen angetreten wird. Der Reisebeginn datiert also mit anderen Worten nicht bereits von dem Beginn der Zureise des Schiffes nach dem Abladungshafen der zu versendenden und einzuladenden Güter an, sondern erst von der Abreise desselben von dem Abladungshafen der Güter.

Hieraus ergibt sich die bemerkenswerte Konsequenz für den Kriegsfall, daß der Befrachter keine Distanzfracht zu zahlen braucht, wenn das Schiff auf der Reise nach dem Abladungshafen durch einen Zufall verloren geht, insbesondere also im Seekriege von feindlichen Kriegsschiffen aufgebracht und für gute Prise erklärt wird. Ist also z. B. der Abladungshafen der zu verfrachtenden Güter Antwerpen, ihr Bestimmungshafen New York, so ist der Befrachter nicht zur Zahlung der Distanzfracht verpflichtet, wenn das Schiff auf der Zureise in Ballast von Hamburg nach Antwerpen von feindlichen Kriegsschiffen aufgebracht und demnächst von dem gegnerischen Staat als gute Prise erklärt wird.

Hatte dagegen das Schiff den Abladungshafen bereits erreicht, in dem Beispiel also Antwerpen, so ist die Rechtslage eine andere. Wird nämlich in einem solchen Fall der Vertrag vor dem Antritt der Reise aus dem Abladungshafen — Antwerpen nach New York — von den Kontrahenten des Frachtvertrages aufgelöst, so erhält der Verfrachter für die Zureise nach dem Abladungshafen — von Hamburg nach Antwerpen — zwar keine eigentliche Distanzfracht, aber doch eine Entschädigung, die nach denselben Grundsätzen wie die Distanzfracht zu bemessen ist.

Es ist daher auch in diesem Fall der an den Verfrachter zu zahlenden Entschädigung nicht nur das Verhältnis der bereits zurückgelegten Reise zu der noch zurückzulegenden bei der Berechnung in Anschlag zu bringen, sondern auch das Verhältnis des Aufwandes an Kosten und Zeit, der Gefahren und Mühen des vollendeten Teiles der Reisestrecke zu der noch zurückzulegenden Entfernung, dem eigentlichen Bestimmungshafen der Güter. Wie bei der Distanzfracht erhebt sich jedoch auch hier die Zweifelsfrage, wie das Gefahrenverhältnis der beiden Reisestrecken in Geldwert zu veranschlagen und bei Berechnung der Entschädigung zu berücksichtigen ist. Das freie richterliche Ermessen wird auch hier in weiterem Umfange eingreifen müssen.

Über den Umfang der Gefahr, die der Versicherer bei der Versicherung des Schiffes gegen die Seegefahren zu tragen hat, enthält sowohl das HGB., wie auch die allgemeinen Seeversicherungsbedin-

gungen nähere Bestimmungen. Nach § 69 der letzteren — übereinstimmend § 820 HGB. — trägt der Versicherer, wenn nicht etwas anderes vereinbart worden ist, grundsätzlich alle Gefahren, denen Schiff oder Ladung während der Dauer der Versicherung ausgesetzt sind, also sowohl die Gefahr der Naturereignisse und der sonstigen Seeunfälle, wie die Gefahr des Krieges und der Verfügung von hoher Hand.

Häufig wird bei der Seeversicherung von den Vertragsparteien die Übernahme der Kriegsgefahr durch den Versicherer ausdrücklich ausgeschlossen. Es kommen in dieser Hinsicht zwei verschiedene Klauseln vor, einmal die Klausel „frei von Kriegsmolest“, gemäß § 100 der Allgemeinen Seeversicherungsbedingungen (§ 848 HGB.) und die Klausel „nur für Seegefahr“ nach § 101 der allgemeinen Seeversicherungsbedingungen (§ 849 HGB.). Der Sinn beider Klauseln stimmt darin überein, daß damit die Nichtübernahme der Kriegsgefahr durch den Versicherer als vereinbart gilt. Im übrigen besteht jedoch zwischen beiden Klauseln ein wichtiger Unterschied. Die Klausel „frei von Kriegsmolest“ hat die Bedeutung, daß nicht nur die Kriegsgefahr als solche ausgeschlossen wird, sondern daß mit dem Eintritt einer Kriegsbelästigung die Versicherung zugleich bezüglich der übrigen Gefahren endet. Die Klausel „nur für Seegefahr“ hat, wie erwähnt, zwar ebenfalls den Ausschluß der Kriegsgefahr zur Folge, läßt jedoch die Versicherung nicht enden; vielmehr haftet der Versicherer im übrigen auch nach Eintritt der Kriegsbelästigung weiter, trägt also nach wie vor die Gefahr der Naturereignisse und der sonstigen Seeunfälle (R.-G.-Urteil vom 18. Dezember 1907, Bd. 67, S. 253). Bei der Klausel „nur für Seegefahr“ haben daher Veränderungen des Risikos, die infolge von Kriegereignissen eintreten, nicht die Wirkung einer Beendigung der Versicherung, selbst wenn sie, wie regelmäßig, die von dem Versicherer übernommene Gefahr erhöhen (Protokolle der Kommission zur Beratung eines allgemeinen Handelsgesetzbuchs, S. 3304).

Wichtig für das Gebiet der Seeversicherung ist ferner die Frage, ob, falls nicht ausdrücklich die Versicherung auch gegen Minengefahr eingegangen ist, Schäden durch Minen bei einer Versicherung mit der Klausel „nur für Seegefahr“ mit einbegriffen sind. Da nach dem Gesagten die Klausel „nur für Seegefahr“ die Kriegsgefahr ohne weiteres ausschließt, so ergibt sich, daß Schäden oder Verlust des versicherten Schiffes durch Minen innerhalb der Dauer des Krieges den Versicherer auf keinen Fall treffen können. Nach erfolgtem Friedensschluß trifft den Staat die Pflicht zur Beseitigung der Minengefahr. Es kann daher der versicherte Schiffseigentümer bei Verlust des Schiffes durch Minen nach Friedensschluß zwar nicht von dem Versicherer die Versicherungssumme verlangen, wohl aber gegen den Staat bei schuldhafter Unterlassung der Beseitigung der Minensperre Schadenersatzansprüche geltend machen.



### Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

#### Die Verquickung von Aufzinsung und Entzinsung im Staffel-Kontokorrent.

Von Ed. Grohmann, Wien.

Allgemach bricht sich die Einsicht Bahn, daß die direkte (deutsche, progressive) Methode ebenso wie die indirekte (französische, retrograde) Methode stets zum Nachteile des Kommissionärs angewendet werden, sobald der Kommittent bald Kreditor und bald Debitor ist und der Zinsfuß für Sollzinsen von jenem für Habenzinsen verschieden ist, also zweierlei Zinsfuß zur Anwendung gelangt<sup>1)</sup>. In solchen Fällen ist nur die Staffelmethode verläßlich. Allerdings nicht jede Art derselben.

Sämtliche Methoden ergeben zwar denselben Nummernsaldo und deshalb auch dieselben Zinsen, sobald für die ganze Verrechnung nur einerlei Zinsfuß in Betracht kommt. Sobald jedoch zweierlei Zinsfuß oder Zinsfußwechsel in Betracht kommen, so handelt es sich darum, diesen Nummernsaldo in Sollnummern und Habennummern zu zerlegen, wobei beide Nummernarten noch weiter zu zerlegen sind, wenn sowohl zweierlei Zinsfuß als auch Zinsfußwechsel in Frage kommen.

Liegt Zinsfußwechsel bei einerlei Zinsfuß vor, so ist es allerdings leicht möglich, die Zinsenverrechnung im ursprünglichen Konto durchzuführen. Bei zweierlei Zinsfuß mit oder ohne Zinsfußwechsel ist jedoch die Staffelmethode allen erkünstelten Zerlegungen vorzuziehen. Aber wie bereits gesagt, nicht jede Art derselben. Nur jene Art ist wirklich verläßlich und richtig, welche eine Verquickung von Aufzinsung und Entzinsung der einzelnen Posten strenge vermeidet.

Es ist ja klar, daß eine solche Verquickung bald zum Nutzen und bald zum Schaden des Kommissionärs ausschlagen muß, da etwa bei 6% gegen 4% folgende Fälle eintreten können:

1. Ein Sollposten wird zu 6% aufgezinst, dann zu 6% entzinst und schließlich wieder zu 6% aufgezinst. — Gibt außer der normalen Aufzinsung weder Nutzen noch Schaden.

2. Ein Sollposten wird zu 6% aufgezinst, dann zu 4% entzinst und schließlich wieder zu 6% aufgezinst. — Gibt außer der normalen Aufzinsung noch 2% Nutzen.

3. Ein Sollposten wird zu 6% aufgezinst, dann zu 4% entzinst und schließlich wieder zu 4% aufgezinst. — Gibt außer der normalen Aufzinsung weder Nutzen noch Schaden.

4. Ein Sollposten wird zu 4% aufgezinst, dann zu 4% entzinst und schließlich wieder zu 4% aufgezinst. — Gibt gegenüber der normalen Aufzinsung einen Schaden von 2%.

5. Ein Sollposten wird zu 4% aufgezinst, dann zu 6% entzinst und schließlich wieder zu 4% aufgezinst. — Gibt gegenüber der normalen Aufzinsung einen Schaden von  $2 \text{ mal } 2\% = 4\%$ .

6. Ein Sollposten wird zu 4% aufgezinst, dann zu 4% entzinst und schließlich wieder zu 6% aufgezinst. — Gibt die normale Aufzinsung und somit weder Nutzen noch Schaden.

Die analogen sechs Fälle treten natürlich auch bei Habenposten auf, so daß sich auch hier gegenüber ihrer normalen Aufzinsung ebensowohl Schaden als Nutzen herausstellen kann.

Jeder Posten nimmt eigentlich an allen Veränderungen teil, welche der Saldo mitmacht, dem er angehört. Wird dieser Saldo für einen Teil der Postenlaufzeit zu 4% oder 6% aufgezinst, so wird es der darin enthaltene Posten mit demselben Zinsfuß ebenfalls. Ein gleiches gilt für die Entzinsung. Dabei kommt der Zinsfuß von 6% für jene Laufzeiteile in Betracht, während welcher der Kommittent Debitor ist und ebenso der Zinsfuß von 4% für diejenigen, während welcher er Kreditor ist. Es sieht freilich so aus, als ob nur der Saldo und nicht auch dessen Teile verzinst würden. Aber das ist nur eine Folge dessen, daß man solche Zinsen nicht einstellt, welche sowohl im Soll als im Haben einzustellen wären.

Ferner ist zu erwägen, daß im ursprünglichen Konto wohl die Geschäftstage, nicht aber auch die Verfallstage in chronologischer Folge auftreten, die chronologische Folge der letzteren aber erforderlich ist, damit Entzinsungen vermieden werden, welche zu neuerlichen Aufzinsungen und dadurch zu jenen Verquickungen von 6% und 4% führen, die bald zum Nutzen und bald zum Schaden des Kommissionärs ausfallen können.

Die Vermeidung solcher Verquickungen ist die Grundbedingung für eine richtige Staffelmethode, aber im allgemeinen nur dadurch in zuverlässiger Weise möglich, daß man die Zinsenverrechnung nicht im ursprünglichen Konto, sondern auf einem besonderen Zinsenblatte vornimmt, worin die einzelnen Posten nach der chronologischen Folge ihrer Verfalltage eingetragen werden. Die sich hieraus ergebenden Zinsen sind richtig und deshalb für einen Vergleich mit jenen Zinsen geeignet, die sich bei nicht chronologischer Folge der Verfalltage ergeben. Der Vergleich wird beinahe immer einen Nutzen oder einen Schaden von größerem oder geringerem Belange feststellen. Ob Schaden oder Nutzen, beides ist für den Kommissionär bedenklich. Denn ein Nutzen kann vom Kommittenten festgestellt und beanstandet werden, was dem Kommissionär nicht angenehm sein kann. Und ein Schaden ist vielleicht doppelt unangenehm, weil er durch eigenes Verschulden entstanden ist und den Kommissionär als schlecht beraten erscheinen läßt.

Im nachfolgenden geben wir die Zinsenverrechnung für vier Posten in allen 24 möglichen Permutationen ihrer Verfallszeiten und wieder zu den Zinsfüßen von 6% und 4%.

Die fetten Zahlen betreffen die auftretenden Entzinsungen.

#### 1. Fall.

| Posten   | Verfall   | Saldo    | Tage | Soll Nr. | Haben Nr. | Zinsen per 30. Juni |
|----------|-----------|----------|------|----------|-----------|---------------------|
| S 5000.— | 10. April | S 5000.— | 40   | 2000     | —         | 2400 : 60 = 40.—    |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 4000.— | 10   | —        | 400       | 700 : 90 = 7.78     |
| S 6000.— | 31. Mai   | S 2000.— | 20   | 400      | —         |                     |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 3000.— | 10   | —        | 300       | Soll 32.22          |
|          | 30. Juni  |          |      | 2400     | 700       |                     |

#### 2. Fall.

|          |           |          |    |      |      |                   |
|----------|-----------|----------|----|------|------|-------------------|
| S 5000.— | 10. April | S 5000.— | 40 | 2000 | —    | 2000 : 60 = 33.33 |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 4000.— | 30 | —    | 1200 | 300 : 90 = 3.33   |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 9000.— | 20 | —    | 1800 |                   |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 3000.— | 30 | —    | 900  | Soll 30.—         |
|          | 30. Juni  |          |    | 2000 | 300  |                   |

<sup>1)</sup> Man vergleiche meine Schriften: „Zweierlei Zinsfuß und Zinsfußwechsel“, Leipzig, Huberti und „Die Zinsenrechnung des Kaufmannes“, ebenda, sowie meine beiden

Abhandlungen: „Nutzen und Schaden durch zweierlei Zinsfuß“ in den Jahresberichten der Oremial-Handelsfachschule der Wiener Kaufmannschaft.



## 3. Fall.

| Posten   | Verfall   | Saldo     | Tage | Soll Nr. | Haben Nr. | Zinsen per 30. Juni |
|----------|-----------|-----------|------|----------|-----------|---------------------|
| S 5000.— | 10. April | S 5000.—  | 50   | 2500     | —         | $2000 : 60 = 33.33$ |
| S 6000.— | 31. Mai   | S 11000.— | 10   | 1100     | —         | $300 : 90 = 3.33$   |
| H 9000.— | 20. Mai   | S 2000.—  | 30   | 600      | —         | <u>Soll 30.—</u>    |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 3000.—  | 10   | —        | 300       |                     |
|          | 30. Juni  |           |      | 2000     | 300       |                     |

## 4. Fall.

|          |           |           |    |      |      |                     |
|----------|-----------|-----------|----|------|------|---------------------|
| S 5000.— | 10. April | S 5000.—  | 50 | 2500 | —    | $2900 : 60 = 48.33$ |
| S 6000.— | 31. Mai   | S 11000.— | 20 | 2200 | —    | $1200 : 90 = 13.33$ |
| H 5000.— | 20. Juni  | S 6000.—  | 30 | 1800 | —    | <u>Soll 35.—</u>    |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 3000.—  | 40 | —    | 1200 |                     |
|          | 30. Juni  |           |    | 2900 | 1200 |                     |

## 5. Fall.

|          |           |          |    |      |      |                     |
|----------|-----------|----------|----|------|------|---------------------|
| S 5000.— | 10. April | S 5000.— | 70 | 3500 | —    | $3500 : 60 = 58.33$ |
| H 5000.— | 20. Juni  | —        | 30 | —    | —    | $1800 : 90 = 20.—$  |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 9000.— | 10 | —    | 900  | <u>Soll 38.33</u>   |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 3000.— | 30 | —    | 900  |                     |
|          | 30. Juni  |          |    | 3500 | 1800 |                     |

## 6. Fall.

|          |           |          |    |      |      |                     |
|----------|-----------|----------|----|------|------|---------------------|
| S 5000.— | 10. April | S 5000.— | 70 | 3500 | —    | $2900 : 60 = 48.33$ |
| H 5000.— | 20. Juni  | —        | 20 | —    | —    | $1200 : 90 = 13.33$ |
| S 6000.— | 31. Mai   | S 6000.— | 10 | 600  | —    | <u>Soll 35.—</u>    |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 3000.— | 40 | —    | 1200 |                     |
|          | 30. Juni  |          |    | 2900 | 1200 |                     |

## 7. Fall.

|          |           |          |    |     |      |                     |
|----------|-----------|----------|----|-----|------|---------------------|
| H 9000.— | 20. Mai   | H 9000.— | 40 | —   | 3600 | $400 : 60 = 6.67$   |
| S 5000.— | 10. April | H 4000.— | 50 | —   | 2000 | $1300 : 90 = 14.44$ |
| S 6000.— | 31. Mai   | S 2000.— | 20 | 400 | —    | <u>Soll 21.11</u>   |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 3000.— | 10 | —   | 300  |                     |
|          | 30. Juni  |          |    | 400 | 1300 |                     |

## 8. Fall.

|          |           |          |    |   |      |                   |
|----------|-----------|----------|----|---|------|-------------------|
| H 9000.— | 20. Mai   | H 9000.— | 40 | — | 3600 | $1700 : 90 =$     |
| S 5000.— | 10. April | H 4000.— | 70 | — | 2800 | <u>Soll 18.89</u> |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 9000.— | 20 | — | 1800 |                   |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 3000.— | 30 | — | 900  |                   |
|          | 30. Juni  |          |    | — | 1700 |                   |

## 9. Fall.

|          |           |          |    |      |      |                     |
|----------|-----------|----------|----|------|------|---------------------|
| H 9000.— | 20. Mai   | H 9000.— | 10 | —    | 900  | $1400 : 60 = 23.33$ |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 3000.— | 50 | —    | 1500 | $300 : 90 = 3.33$   |
| S 5000.— | 10. April | S 2000.— | 70 | 1400 | —    | <u>Soll 26.66</u>   |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 3000.— | 10 | —    | 300  |                     |
|          | 30. Juni  |          |    | 1400 | 300  |                     |

## 10. Fall.

|          |           |          |    |   |      |                   |
|----------|-----------|----------|----|---|------|-------------------|
| H 9000.— | 20. Mai   | H 9000.— | 10 | — | 900  | $1700 : 90 =$     |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 3000.— | 20 | — | 600  | <u>Soll 18.89</u> |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 8000.— | 70 | — | 5600 |                   |
| S 5000.— | 10. April | H 3000.— | 80 | — | 2400 |                   |
|          | 30. Juni  |          |    | — | 1700 |                   |

## 11. Fall.

|          |           |           |    |   |      |                   |
|----------|-----------|-----------|----|---|------|-------------------|
| H 9000.— | 20. Mai   | H 9000.—  | 30 | — | 2700 | $1700 : 90 =$     |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 14000.— | 70 | — | 9800 | <u>Soll 18.89</u> |
| S 5000.— | 10. April | H 9000.—  | 50 | — | 4500 |                   |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 3000.—  | 30 | — | 900  |                   |
|          | 30. Juni  |           |    | — | 1700 |                   |

## 12. Fall.

|          |           |           |    |   |      |                   |
|----------|-----------|-----------|----|---|------|-------------------|
| H 9000.— | 20. Mai   | H 9000.—  | 30 | — | 2700 | $1700 : 90 =$     |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 14000.— | 20 | — | 2800 | <u>Soll 18.89</u> |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 8000.—  | 50 | — | 4000 |                   |
| S 5000.— | 10. April | H 3000.—  | 80 | — | 2400 |                   |
|          | 30. Juni  |           |    | — | 1700 |                   |



## 13. Fall.

| Posten   | Verfall   | Saldo     | Tage | Soll Nr. | Haben Nr. | Zinsen per 30. Juni                  |
|----------|-----------|-----------|------|----------|-----------|--------------------------------------|
| S 6000.— | 31. Mai   | S 6000.—  | 50   | 3000     | —         | 2000 : 60 = 33.33<br>300 : 90 = 3.33 |
| S 5000.— | 10. April | S 11000.— | 40   | 4400     | —         |                                      |
| H 9000.— | 20. Mai   | S 2000.—  | 30   | 600      | —         | Soll 30.—                            |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 3000.—  | 10   | —        | 300       |                                      |
|          | 30. Juni  |           |      | 2000     | 300       |                                      |

## 14. Fall.

|          |           |           |    |      |      |                                        |
|----------|-----------|-----------|----|------|------|----------------------------------------|
| S 6000.— | 31. Mai   | S 6000.—  | 50 | 3000 | —    | 2900 : 60 = 48.33<br>1200 : 90 = 13.33 |
| S 5000.— | 10. April | S 11000.— | 70 | 7700 | —    |                                        |
| H 5000.— | 20. Juni  | S 6000.—  | 30 | 1800 | —    | Soll 35.—                              |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 3000.—  | 40 | —    | 1200 |                                        |
|          | 30. Juni  |           |    | 2900 | 1200 |                                        |

## 15. Fall.

|          |           |          |    |      |      |                                     |
|----------|-----------|----------|----|------|------|-------------------------------------|
| S 6000.— | 31. Mai   | S 6000.— | 10 | 600  | —    | 800 : 60 = 13.33<br>900 : 90 = 10.— |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 3000.— | 40 | —    | 1200 |                                     |
| S 5000.— | 10. April | S 2000.— | 70 | 1400 | —    | Soll 23.33                          |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 3000.— | 10 | —    | 300  |                                     |
|          | 30. Juni  |          |    | 800  | 900  |                                     |

## 16. Fall.

|          |           |          |    |     |      |                                      |
|----------|-----------|----------|----|-----|------|--------------------------------------|
| S 6000.— | 31. Mai   | S 6000.— | 10 | 600 | —    | 600 : 60 = 10.—<br>2300 : 90 = 25.56 |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 3000.— | 30 | —   | 900  |                                      |
| H 5000.— | 20. Juni  | H 8000.— | 70 | —   | 5600 | Soll 15.56                           |
| S 5000.— | 10. April | H 3000.— | 80 | —   | 2400 |                                      |
|          | 30. Juni  |          |    | 600 | 2300 |                                      |

## 17. Fall.

|          |           |          |    |      |      |                                        |
|----------|-----------|----------|----|------|------|----------------------------------------|
| S 6000.— | 31. Mai   | S 6000.— | 20 | 1200 | —    | 2900 : 60 = 48.33<br>1200 : 90 = 13.33 |
| H 5000.— | 20. Juni  | S 1000.— | 70 | 700  | —    |                                        |
| S 5000.— | 10. April | S 6000.— | 40 | 2400 | —    | Soll 35.—                              |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 3000.— | 40 | —    | 1200 |                                        |
|          | 30. Juni  |          |    | 2900 | 1200 |                                        |

## 18. Fall.

|          |           |          |    |      |      |                                    |
|----------|-----------|----------|----|------|------|------------------------------------|
| S 6000.— | 31. Mai   | S 6000.— | 20 | 1200 | —    | 900 : 60 = 15.—<br>800 : 90 = 8.89 |
| H 5000.— | 20. Juni  | S 1000.— | 30 | 300  | —    |                                    |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 8000.— | 40 | —    | 3200 | Soll 23.89                         |
| S 5000.— | 10. April | H 3000.— | 80 | —    | 2400 |                                    |
|          | 30. Juni  |          |    | 900  | 800  |                                    |

## 19. Fall.

|          |           |          |    |   |      |                           |
|----------|-----------|----------|----|---|------|---------------------------|
| H 5000.— | 20. Juni  | H 5000.— | 70 | — | 3500 | 1700 : 90 =<br>Soll 18.89 |
| S 5000.— | 10. April | —        | 40 | — | —    |                           |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 9000.— | 10 | — | 900  |                           |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 3000.— | 30 | — | 900  |                           |
|          | 30. Juni  |          |    | — | 1700 |                           |

## 20. Fall.

|          |           |          |    |     |      |                                      |
|----------|-----------|----------|----|-----|------|--------------------------------------|
| H 5000.— | 20. Juni  | H 5000.— | 70 | —   | 3500 | 600 : 60 = 10.—<br>2300 : 90 = 25.56 |
| S 5000.— | 10. April | —        | 50 | —   | —    |                                      |
| S 6000.— | 31. Mai   | S 6000.— | 10 | 600 | —    | Soll 15.56                           |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 3000.— | 40 | —   | 1200 |                                      |
|          | 30. Juni  |          |    | 600 | 2300 |                                      |

## 21. Fall.

|          |           |           |    |   |      |                           |
|----------|-----------|-----------|----|---|------|---------------------------|
| H 5000.— | 20. Juni  | H 5000.—  | 30 | — | 1500 | 1700 : 90 =<br>Soll 18.89 |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 14000.— | 40 | — | 5600 |                           |
| S 5000.— | 10. April | H 9000.—  | 50 | — | 4500 |                           |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 3000.—  | 30 | — | 900  |                           |
|          | 30. Juni  |           |    | — | 1700 |                           |

## 22. Fall.

|          |           |           |    |   |      |                           |
|----------|-----------|-----------|----|---|------|---------------------------|
| H 5000.— | 20. Juni  | H 5000.—  | 30 | — | 1500 | 1700 : 90 =<br>Soll 18.89 |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 14000.— | 10 | — | 1400 |                           |
| S 6000.— | 31. Mai   | H 8000.—  | 50 | — | 4000 |                           |
| S 5000.— | 10. April | H 3000.—  | 80 | — | 2400 |                           |
|          | 30. Juni  |           |    | — | 1700 |                           |



## 23. Fall.

| Posten   | Verfall   | Saldo    | Tage | Soll Nr. | Haben Nr. | Zinsen per 20. Juni |
|----------|-----------|----------|------|----------|-----------|---------------------|
| H 5000.— | 20. Juni  | H 5000.— | 20   | —        | 1000      | 1900 : 60 = 31.67   |
| S 6000.— | 31. Mai   | S 1000.— | 50   | 500      | —         | 200 : 90 = 2.22     |
| S 5000.— | 10. April | S 6000.— | 40   | 2400     | —         |                     |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 3000.— | 40   | —        | 1200      | Soll 29.45          |
|          | 30. Juni  |          |      | 1900     | 200       |                     |

## 24. Fall.

|          |           |          |    |     |      |                  |
|----------|-----------|----------|----|-----|------|------------------|
| H 5000.— | 20. Juni  | H 5000.— | 20 | —   | 1000 | 100 : 60 = 1.67  |
| S 6000.— | 31. Mai   | S 1000.— | 10 | 100 | —    | 1800 : 90 = 20.— |
| H 9000.— | 20. Mai   | H 8000.— | 40 | —   | 3200 |                  |
| S 5000.— | 10. April | H 3000.— | 80 | —   | 2400 | Soll 18.33       |
|          | 30. Juni  |          |    | 100 | 1800 |                  |

Der Nummernsaldo macht in allen 24 Fällen 1700 Sollnummern aus, welche nach der direkten oder nach der indirekten Methode

$$1700 : 60 = \text{Soll } 28.33$$

an Zinsen ergeben würden. Das Zinsenergebnis, welches der Kommissionär berechtigterweise zu beanspruchen hat, beträgt jedoch

$$\text{Soll } 32.22,$$

wie der erste Fall zeigt. In 5 Fällen ergibt sich dem gegenüber ein Nutzen und in 18 Fällen ein Schaden für den Kommissionär, welcher in 14 Fällen sogar größer ist, als ihn die Anwendung der direkten oder indirekten Methode herbeiführen würde.

Am häufigsten treten im gewählten Beispiele

$$\text{Soll } 18.89 = 4\% \text{ vom Nummernsaldo}$$

auf, welche wir bezüglich des achten Falles untersuchen wollen.

1. Der Posten H 9000.— wird durchaus zu 4% aufgezinnt und entzinst, ergibt also an sich weder Nutzen noch Schaden. Nach dem ersten Falle würde er aber durch 20 Tage zu 6% aufgezinnt. Dem gegenüber ergibt sich daher ein Nutzen von 2% für 20 Tage,

$$9000 \times 20 : 18000 = \text{Relativnutzen } 10.—.$$

2. Der Posten S 5000.— wird durch 70 + 30 = 100 Tage zu 4% aufgezinnt und durch 20 Tage zu 4% entzinst. Ergibt im ganzen eine Aufzinsung von 4% statt 6% durch 80 Tage und somit an sich einen Schaden von 2% für 80 Tage.

$$5000 \times 80 : 18000 = \dots 22.22$$

Nach dem ersten Falle würde er aber durch 10 + 10 = 20 Tage zu 4% aufgezinnt, was ebenfalls einen Schaden von 2% für 20 Tage ergäbe, welcher in Abzug zu bringen ist

$$\text{Es erübrigt ein } \dots \text{ Relativschaden } 16.66$$

3. Der Posten H 5000.— wird durchaus zu 4% aufgezinnt und entzinst, ergibt also an sich weder Schaden noch Nutzen. Ein gleiches wäre auch nach dem ersten Falle vorhanden.

4. Der Posten S 6000.— wird durch 30 Tage zu nur 4% aufgezinnt. Ergibt einen Schaden von 2% für 30 Tage, dem nach dem ersten Falle ein Schaden von 2% für 10 Tage gegenübersteht.

$$6000 \times 20 : 18000 = \text{Relativschaden } 6.67.$$

Der achte Fall ergibt somit:

|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| Berechnetes Zinsenertragnis | Soll 18.89 |
| Relativschaden bei S 5000.— | 16.66      |
| „ „ S 6000.—                | 6.67       |
|                             | 42.22      |

$$\text{Relativnutzen bei H 9000.—} \dots 10.—$$

$$\text{Richtige Zinsen Soll } 32.22$$

Daß der erste Fall die richtigen Zinsen erbringt und somit für die Vergleichung geeignet ist, folgt mit zwingender Notwendigkeit daraus, daß nicht die Geschäftstage, sondern die Verfallstage für die Zinsverpflichtung maßgebend sind, sowie daraus, daß jeder der 24 Fälle tatsächlich zu

den gleichen Zinsen führt, sobald man ihn nach folgenden zwei Grundsätzen behandelt, welche offenbar richtig sind.

1. Die Zinsen eines Postens für seine ganze Laufzeit sind ebenso groß als die Summe der Zinsen für die Teile dieser Laufzeit.

2. In demselben Zeitraume kann nur ein einziger Zinsfuß Geltung haben, nämlich derjenige, welcher der zahlenmäßig überwiegenden Postenart entspricht.

Diese beiden Grundsätze führen beispielsweise beim achten Falle zu nachstehender Zerlegung und Zusammenfassung.

| 10. April<br>bis 20. Mai | 20. Mai<br>bis 31. Mai | 31. Mai<br>bis 20. Juni | 20. Juni<br>bis 30. Juni |
|--------------------------|------------------------|-------------------------|--------------------------|
| —                        | —                      | —                       | H 5000.—                 |
| S 5000.—                 | S 5000.—               | S 5000.—                | S 5000.—                 |
| —                        | —                      | S 6000.—                | S 6000.—                 |
| —                        | H 9000.—               | H 9000.—                | H 9000.—                 |
| S 5000.—                 | H 4000.—               | S 2000.—                | H 3000.—                 |

Der achte Fall und wie leicht einzusehen, auch jeder andere Fall führt auf solche Weise zur Anordnung des ersten Falles und damit zu den gleichen Zinsen, deren Richtigkeit nunmehr zweifellos dargetan ist.

Nun wollen wir noch den fünften Fall untersuchen, welcher Soll 38.33 an Zinsen erbringt.

1. Der Posten S 5000.— wird durch 70 Tage zu 6% und durch 40 Tage zu 4% aufgezinnt, während er im ganzen durch 80 Tage zu 6% aufzuzinsen wäre.

$$\text{Nutzen } 30 \text{ Tage zu } 4\% = \dots 120 \text{ Tage zu } 1\%$$

$$\text{Schaden } 10 \text{ „ „ } 2\% = \dots 20 \text{ „ „ } 1\%$$

$$\text{Nutzen } \dots 100 \text{ Tage zu } 1\%$$

Nach dem ersten Falle ergäbe sich

$$\text{Schaden } 20 \text{ Tage zu } 2\% = \dots 40 \text{ Tage zu } 1\%$$

$$\text{der obige Nutzen erhöht sich auf } 140 \text{ Tage zu } 1\%$$

$$5000 \times 140 : 36000 = \text{Relativnutzen } 19.44.$$

2. Der Posten H 5000.— wird durch 40 Tage zu 4% aufgezinnt, während er nur durch 10 Tage zu 4% aufzuzinsen wäre.

$$\text{Schaden } 30 \text{ Tage zu } 2\%.$$

Nach dem ersten Falle ergäbe sich weder Nutzen noch Schaden, folglich

$$5000 \times 30 : 9000 = \text{Relativschaden } 16.67.$$

3. Der Posten H 9000.— wird richtig aufgezinnt. Nach dem ersten Falle würde er jedoch durch 20 Tage zu 6% aufgezinnt, also einen Schaden von 2% für 20 Tage verursachen, der für den fünften Fall einen Nutzen von dieser Höhe bedeutet.

$$9000 \times 20 : 18000 = \text{Relativnutzen } 10.—.$$

4. Der Posten S 6000.— wird durch 30 Tage zu 4% aufgezinnt, was einen Schaden von 2% für 30 Tage ergibt. Nach dem ersten Falle würde er durch 20 Tage zu 6% und durch 10 Tage zu 4% aufgezinnt, was ebenfalls einen Schaden von 2% für 10 Tage ergäbe. Mit Rücksicht hierauf kommen also nur 2% für 20 Tage in Betracht.

$$6000 \times 20 : 18000 = \text{Relativschaden } 6.67.$$



Der fünfte Fall ergibt somit:

|                                       |            |
|---------------------------------------|------------|
| Berechnetes Zinsenertragnis . . . . . | Soll 38.33 |
| Relativschaden bei H 5000.— . . . . . | 16.67      |
| „ „ S 6000.— . . . . .                | 6.67       |
|                                       | 61.67      |
| Relativnutzen bei S 5000.— . . . . .  | 19.44      |
| „ „ H 9000.— . . . . .                | 10.—       |
|                                       | 29.44      |
| Richtige Zinsen . . . . .             | Soll 32.23 |

Die beiden durchgenommenen Fälle 8 und 5 zeigen, wie verwickelt es wäre, in einem größeren Kontokorrente die kontoförmig ermittelten Zinsen auf Grund von Erwägungen über den Umschlag des Rechnungsverhältnisses richtig stellen zu wollen.

Da ist es viel einfacher und überzeugender, ein besonderes Zinsenblatt aufzustellen, worin die einzelnen Posten chronologisch nach ihren Verfallstagen geordnet erscheinen.

Sind nicht nur vorfällige (vor dem Abschlußtage fällige), sondern auch nachfällige (nach dem Abschlußtage fällige) Posten vorhanden, so kann man die letzteren als Vortragsposten behandeln, was natürlich den Nachteil hat, daß sich der Abschlußsaldo in mehrere Beträge zersplittert. Bezüglich der Entzinsung nachfälliger Posten habe ich mich ausführlich in den in der Fußnote erwähnten Schriften ausgesprochen. Dieselbe hat jedenfalls getrennt von der Aufzinsung der vorfälligen Posten stattzufinden. Weiter sind die nachfälligen Posten ebenfalls chronologisch zu ordnen, aber so, daß man mit dem spätest fälligen Posten beginnt. Ferner ist auf die Sollsalldi, weil sie Habenzinsen ergeben, der Habenzinsfuß und auf die Habensalldi, weil sie Sollzinsen ergeben, der Sollzinsfuß anzuwenden.

Durch solchen Vorgang wird unbedingt verhindert, daß der Kommissionär einen Schaden erleiden könne. Ob er jedoch einen Nutzen erzielen werde oder nicht, läßt sich zum Abschlusse nicht voraussagen, da dieses ganz und gar von den Dispositionen der Kommittenten im neuen Semester abhängig ist. Der Einwand eines unberechtigten Nutzens kann daher gegen die Entzinsung nach solchem Vorgange nicht geltend gemacht werden. Bei der nach diesem Vorgange leicht ermittelbaren Höhe eines etwa eingetretenen Nutzens läßt sich dieser außerdem durch die Vereinbarung von Heimfallszinsen nachträglich berichtigen.

So wünschenswert es wäre, auch bei zweierlei Zinsfuß und wechselndem Rechnungsverhältnisse die Zinsenverrechnung im ursprünglichen Konto und täglich abschlußreif zu führen, so muß man doch leider entweder auf diesen Vorteil oder auf die Verlässlichkeit der Zinsen verzichten. Denn eine Staffelmethode, welche zwar diesen Vorteil zu bieten scheint, aber wegen der sodann erforderlichen Verquickung von Aufzinsung, Entzinsung und nochmaliger Aufzinsung bei 6% gegen 4% sogar weniger als die 4% igen Zinsen des Nummernsaldo erbringen kann, wie die Fälle 16, 20 und 24 zeigen, hat sich dadurch hinreichend als unbrauchbar erwiesen.

## Rundschau.

### Bankwesen.

**Reichsbank und Geldmarkt.** Dem Reichstage ist ein vierter Nachtrag zu der Denkschrift über wirtschaftliche Maßnahmen aus Anlaß des Krieges zugegangen. Dieser Nachtrag behandelt die Lage der Reichsbank und des Geldmarktes in den sechs Kriegsmonaten November 1914 bis einschließlich April 1915. Wir begeben uns u. a. folgender Übersicht, die das Anwachsen des Goldbestandes der Reichsbank seit dem Kriegsbeginn anzeigt:

| Der Goldbestand der Reichsbank |           |  | Zunahme seit dem<br>31. Juli 1914<br>in 100 M |
|--------------------------------|-----------|--|-----------------------------------------------|
| am                             | in 1000 M |  |                                               |
| 31. Juli 1914                  | 1253 199  |  | —                                             |
| 31. August 1914                | 1556 499  |  | 303 300                                       |
| 30. September 1914             | 1716 071  |  | 462 872                                       |

| Der Goldbestand der Reichsbank |           |  | Zunahme seit dem<br>31. Juli 1914<br>in 1000 M |
|--------------------------------|-----------|--|------------------------------------------------|
| am                             | in 1000 M |  |                                                |
| 31. Oktober 1914               | 1858 314  |  | 605 115                                        |
| 30. November 1914              | 1991 254  |  | 738 055                                        |
| 31. Dezember 1914              | 2092 811  |  | 839 612                                        |
| 31. Januar 1915                | 2163 753  |  | 910 554                                        |
| 28. Februar 1915               | 2270 632  |  | 1017 433                                       |
| 31. März 1915                  | 2337 528  |  | 1084 329                                       |
| 30. April 1915                 | 2368 526  |  | 1 115 327                                      |

Die Goldddeckung des Notenumlaufs der Reichsbank hat sich in der Zeit vom 31. Juli 1914 bis 30. April 1915 nach mehrfachen Schwankungen von 43,1 auf 44,6% erhöht, zur gleichen Zeit ist bei der Bank von Frankreich ein Rückgang von 62 auf 36% eingetreten. Bei dem Anwachsen des Notenumlaufs der Reichsbank (am 31. Juli 1914 2909 Mill. M, am 30. April 1915 5310 Mill. M) ist zu berücksichtigen, daß beträchtliche Notenmengen zur Versorgung des Zahlungsverkehrs in die besetzten Gebiete Nordfrankreichs, Polens und besonders Belgiens abgeführt werden mußten. Sie werden in diesen Gebieten zu einem großen Teil festgehalten, besonders da, wo infolge der militärischen Operationen der Bankverkehr gestört ist.

### Bergbau und Industrie.

**Einen Vergleich der Stahlförderung mit der Roheisenförderung** seit Januar 1914 ermöglicht die folgende Tabelle:

|                        | Roheisenförderung |  | Rohstahlförderung |  |
|------------------------|-------------------|--|-------------------|--|
|                        | Tonnen            |  | Tonnen            |  |
| 1914: Januar . . . . . | 1566 505          |  | 1583 783          |  |
| Februar . . . . .      | 1445 511          |  | 1458 092          |  |
| März . . . . .         | 1602 714          |  | 1597 111          |  |
| April . . . . .        | 1534 429          |  | 1487 623          |  |
| Mai . . . . .          | 1607 211          |  | 1588 972          |  |
| Juni . . . . .         | 1531 826          |  | 1557 870          |  |
| Juli . . . . .         | 1561 944          |  | 1627 345          |  |
| August . . . . .       | 587 661           |  | 566 822           |  |
| September . . . . .    | 580 087           |  | 663 223           |  |
| Oktober . . . . .      | 729 841           |  | 900 201           |  |
| November . . . . .     | 788 956           |  | 900 026           |  |
| Dezember . . . . .     | 853 881           |  | 941 399           |  |
| 1915: Januar . . . . . | 874 133           |  | 962 736           |  |
| Februar . . . . .      | 803 623           |  | 946 015           |  |
| März . . . . .         | 938 438           |  | 1098 273          |  |
| April . . . . .        | 938 679           |  | 1012 334          |  |

**Kupferproduktion und -verbrauch.** Nach statistischen Veröffentlichungen betrug im Jahre 1913 die Weltproduktion an Kupfer nach einer deutschen Statistik 1 009 090 t, nach einer französischen Statistik 1 005 900 t. Davon wurden produziert:

|                                             | nach deutscher Statistik |  | französ. Statistik |  |
|---------------------------------------------|--------------------------|--|--------------------|--|
|                                             | Tonnen                   |  | Tonnen             |  |
| in den Verein. Staaten und Kanada . . . . . | 589 590                  |  | 589 100            |  |
| in Japan . . . . .                          | 73 150                   |  | 77 200             |  |
| in Mexiko . . . . .                         | 52 830                   |  | 90 000             |  |
| in Australien . . . . .                     | 47 240                   |  | 41 800             |  |
| in Deutschland . . . . .                    | 49 380                   |  | 52 100             |  |
| in England . . . . .                        | ?                        |  | 41 100             |  |
| in Rußland . . . . .                        | 34 340                   |  | 34 300             |  |

Demgegenüber stellte sich im Jahre 1913 der Verbrauch an Kupfer (nach französischer Quelle) wie folgt: in Deutschland auf 259 300 t, in England 140 300 t, in Frankreich 103 600 t, in Rußland 40 200 t, in Österreich 37 200 t, in Italien 31 200 t.

**Deutsche Erdöl-Akt.-Ges.** Die galizischen Petroleumlager. Wie wir hören, sind von den Schächten der zum Interessenkreise der Gesellschaft gehörigen Premier Oil Co. die in Boryslaw im allgemeinen intakt geblieben, während die Tagesanlagen der in Tustanowice gelegenen Gruben überwiegend von den Russen vor deren Abzug zerstört worden sind. Von den insgesamt 90 Gruben der Premier Oil Co. ist



etwas mehr als die Hälfte oberirdisch zerstört oder beschädigt worden, doch hat es den Anschein, als ob die eigentlichen Schächte, d. h. die Anlagen unter Tage, im allgemeinen von dem Zerstörungswerk nicht ergriffen worden seien.

Von der Art der Schädigungen wird es abhängen, ob und in welcher Zeit die betroffenen Schächte wieder in einen produktionsfähigen Stand gesetzt werden können; auch von der Frage, ob an Ort und Stelle ausreichende Materialien für eine Ausbesserung der Anlagen vorhanden sind, wird die Dauer der Wiederherstellungsarbeiten beeinflusst werden. Gegenwärtig finden bei der Dea eingehende Beratungen über die Mittel und Wege statt, auf denen eine möglichst schnelle und ausgedehnte Wiederaufnahme des Betriebes erzielt werden kann. Die österreichische Regierung hat ihre tätige Mitwirkung zur Erreichung des auch volkswirtschaftlich höchst wichtigen Zieles zugesagt und wird insbesondere bestrebt sein, die an und für sich nicht sonderlich guten und durch die jetzigen kriegerischen Vorgänge noch wesentlich verschlechterten Transportverhältnisse soweit wie möglich zu verbessern. Die Raffinerie der Dea in Drohobycz (austria) soll nach den bisher vorliegenden Mitteilungen im Gegensatz zu der staatlichen Entbenzinierungsanstalt gänzlich unversehrt sein.

Wie wir weiter hören, sollen von den insgesamt etwa 700 000 t betragenden galizischen Rohölvorräten etwa 200 000 t von den Russen verbraucht oder vernichtet worden sein, während etwa 500 000 t noch vorhanden sind und möglichst bald raffiniert werden sollen.

#### Handelsartikel.

*Statistik über amerikanische Metallexporte vom August bis Dezember 1914.* Diese Nachweise sind als Material für die Beurteilung der durch den Krieg hervorgerufenen Veränderungen im Welthandel sehr interessant. Die Zusammenfassung der Statistik ergibt folgendes Bild (1 t = 2240 lbs.):

|              | Kupfer<br>t | Zink<br>t | Blei<br>t | Alu-<br>minium<br>t | Nickel<br>t | Anti-<br>mon<br>t | Zink-<br>bleche<br>t |
|--------------|-------------|-----------|-----------|---------------------|-------------|-------------------|----------------------|
| England      | 48374       | 33680     | 14770     | 1333                | 2535        | 9                 | —                    |
| Frankreich   | 19224       | 6177      | —         | —                   | 236         | —                 | —                    |
| Rußland      | 300         | 3450      | 10101     | —                   | 1562        | 822               | 256                  |
| Italien      | 13669       | 1770      | 225       | 15                  | 295         | —                 | —                    |
| Skandinavien | 11579       | 554       | 270       | 270                 | 10          | 20                | —                    |
| Holland      | 9560        | —         | 75        | —                   | 160         | —                 | —                    |
|              | 102606      | 45631     | 25441     | 1618                | 4798        | 851               | 256                  |

Wie sich die amerikanischen Kupferexporte in den letzten fünf Jahren gestaltet haben, ergibt sich aus folgender Tabelle:

|                 | 1910<br>t | 1911<br>t | 1912<br>t | 1913<br>t | 1914<br>t |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| England         | 41865     | 48846     | 42531     | 55682     | 87133     |
| Frankreich      | 48046     | 61024     | 56337     | 65826     | 66326     |
| Italien         | 15544     | 16611     | 20882     | 18877     | 25968     |
| Rußland         | 350       | 888       | 185       | 40        | 425       |
| Deutschland     | 80843     | 88047     | 116095    | 145529    | 88452     |
| Österreich      | 17038     | 18191     | 18456     | 15539     | 13809     |
| Holland         | 94913     | 99983     | 66889     | 77129     | 58940     |
| Belgien         | 3053      | 2074      | 3273      | 2782      | 2876      |
| China und Japan | —         | 139       | 502       | 80        | 1890      |
| Sundries        | 783       | 993       | 2815      | 1326      | 12039     |
|                 | 301935    | 336801    | 327965    | 382810    | 357858    |

Auf die ersten sieben Monate 1914 entfallen von den amerikanischen Kupferexporten: nach England 39 173 t, nach Frankreich 46 602 t, nach Italien 12 499 t, nach Rußland 125 t, nach Deutschland 86 298 t, nach Österreich 13 611 t, nach Holland 49 380 t, nach Belgien 2338 t.

#### Bodenerzeugnisse.

*Zuckerrübenanbau in Europa 1915.* Nach einer in der Zeit vom 5. bis 15. Mai d. J. von der Internationalen Vereinigung für Zuckerstatistik gehaltenen Umfrage stellt sich der Zuckerrübenanbau in Deutschland und in den hauptsächlichsten übrigen Ländern in diesem Jahre wie folgt:

| A. Länder<br>der<br>Vereinigung        | Fabriken<br>1914/15<br>in<br>Betrieb<br>ge-<br>wesene |                                           | Anbau<br>1814<br>1915<br>Hektar<br>Hektar |                | Vermehrung<br>(+) bzw. Ver-<br>minderung<br>(-) geg. 1914<br>v. H. |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------|
|                                        | 1914/15<br>in<br>Betrieb<br>ge-<br>wesene             | 1915/16<br>in<br>Betrieb<br>kom-<br>mende | 1814<br>Hektar                            | 1915<br>Hektar |                                                                    |
| Deutschland:                           |                                                       |                                           |                                           |                |                                                                    |
| Ost- u. West-                          |                                                       |                                           |                                           |                |                                                                    |
| preußen                                | 14                                                    | 15                                        | 29584                                     | 12939          | —56,3                                                              |
| Brandenburg                            | 10                                                    | 10                                        | 25284                                     | 17075          | —32,5                                                              |
| Pommern                                | 11                                                    | 11                                        | 32659                                     | 25208          | —22,8                                                              |
| Posen                                  | 20                                                    | 20                                        | 71500                                     | 42878          | —40,0                                                              |
| Schlesien                              | 45                                                    | 46                                        | 82084                                     | 59237          | —27,8                                                              |
| Prov. Sachsen                          | 94                                                    | 92                                        | 123921                                    | 87730          | —29,3                                                              |
| Hannover u.                            |                                                       |                                           |                                           |                |                                                                    |
| Schleswig-                             |                                                       |                                           |                                           |                |                                                                    |
| Holstein                               | 39                                                    | 39                                        | 44199                                     | 31698          | —28,3                                                              |
| Westfalen                              | 5                                                     | 5                                         | 4915                                      | 3685           | —25,0                                                              |
| Hessen-                                |                                                       |                                           |                                           |                |                                                                    |
| Nassau                                 | 2                                                     | 2                                         | 2192                                      | 1600           | —27,0                                                              |
| Rheinland                              | 10                                                    | 10                                        | 19183                                     | 13380          | —30,8                                                              |
| Bayern                                 | 3                                                     | 3                                         | 7482                                      | 3810           | —49,1                                                              |
| Sachsen                                | 4                                                     | 4                                         | 5793                                      | 4049           | —30,1                                                              |
| Württemberg                            | 3                                                     | 3                                         | 4851                                      | 2960           | —39,0                                                              |
| Baden und                              |                                                       |                                           |                                           |                |                                                                    |
| Elsaß-Lothr.                           | 2                                                     | 2                                         | 5111                                      | 2075           | —59,4                                                              |
| Hessen                                 | 5                                                     | 5                                         | 10859                                     | 5855           | —46,1                                                              |
| Mecklenburg                            | 11                                                    | 11                                        | 23465                                     | 18685          | —20,4                                                              |
| Thüringen                              | 7                                                     | 7                                         | 7459                                      | 5295           | —29,0                                                              |
| Braun-                                 |                                                       |                                           |                                           |                |                                                                    |
| schweig                                | 28                                                    | 28                                        | 22739                                     | 17112          | —24,7                                                              |
| Anhalt                                 | 20                                                    | 20                                        | 20435                                     | 15216          | —25,5                                                              |
| zusammen                               | 333                                                   | 333                                       | 543715                                    | 370487         | —31,9                                                              |
| Österreich                             | 165                                                   | 165                                       | 250680                                    | 176100         | —29,8                                                              |
| Ungarn                                 |                                                       |                                           |                                           |                |                                                                    |
| Bosnien                                | 31                                                    | 31                                        | 173500                                    | 99400          | —42,7                                                              |
| Niederlande                            | 27                                                    | 27                                        | 66160                                     | 55384          | —16,3                                                              |
| Schweden                               | 21                                                    | 21                                        | 32208                                     | 32208          | —                                                                  |
| Summa A                                | 577                                                   | 577                                       | 1066263                                   | 733579         | —31,2                                                              |
| B. Andere<br>Länder<br>(Nicht amtlich) |                                                       |                                           |                                           |                |                                                                    |
| Dänemark                               | 9                                                     | 9                                         | 30500                                     | 30500          | —                                                                  |
| Italien                                | 32                                                    | 36                                        | 38600                                     | 45000          | +16,6                                                              |
| Rumänien                               | 4                                                     | 4                                         | 20000                                     | 20000          | —                                                                  |
| Bulgarien                              | 5                                                     | 5                                         | 15250                                     | 12000          | —21,8                                                              |
| Schweiz                                | 1                                                     | 1                                         | 900                                       | 900            | —                                                                  |
| Summe B                                | 51                                                    | 55                                        | 105250                                    | 108400         | +3,0                                                               |
| Europa                                 | 628                                                   | 632                                       | 1171513                                   | 841979         | —28,1                                                              |

#### Handelshochschulnachrichten.

*Eine Habilitationsordnung für die Handelshochschule Berlin.* Bisher war an der Berliner Handelshochschule die Möglichkeit nicht gegeben, als Privatdozent zugelassen zu werden. Diese Lücke ist nunmehr ausgefüllt worden. Die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin haben im Einvernehmen mit dem Dozentenkollegium dem Herrn Handelsminister eine Habilitationsordnung überreicht, die nunmehr durch ministeriellen Erlaß vom 22. Mai 1915 genehmigt worden ist.

An der *Exportakademie in Wien* wurden im zweiten Kriegshalbjahre sämtliche Vorlesungen der Allgemeinen Abteilung sowie des I. und II. Jahrganges der Akademie vollständig aufrecht erhalten, obwohl sich die Hörerzahl durch die Musterungen sehr vermindert hat. Für die Allgemeine Abteilung finden die



Vorlesungen in zwei Parallelen statt. Die Diploms- und Jahresprüfungen werden in der Zeit vom 14. Juni bis 5. Juli abgehalten. Die Vorlesungen schließen Ende Juni.

#### Kriegsmaßnahmen.

*Aufhebung der für die Fristen des Wechsel- und Scheckrechts angeordneten dreißigtägigen Verlängerung.* Eine Bekanntmachung des Stellvertreters des Reichskanzlers vom 17. Mai 1915 lautet:

Der Bundesrat hat auf Grund des § 3 des Gesetzes über die Ermächtigung des Bundesrats zu wirtschaftlichen Maßnahmen usw. vom 4. August 1914 (Reichs-Gesetzbl. S. 327) folgende Verordnung erlassen:

Artikel 1. Für solche Wechsel oder Schecks, die in Elsaß-Lothringen oder in den nachbenannten Teilen Ostpreußens zahlbar sind:

Regierungsbezirke Alleinstadt und Gumbinnen, Kreise Gerdauen und Memel,

wird der § 1 Nr. II der Bekanntmachung, betreffend die Fristen des Wechsel- und Scheckrechts für Elsaß-Lothringen, Ostpreußen usw., vom 4. März 1915 (Reichs-Gesetzbl. S. 129) dahin geändert, daß die Fristen frühestens mit dem 31. Juli 1915 ablaufen.

Das gleiche gilt für solche in andern Teilen Ostpreußens oder im Stadtkreis Danzig zahlbare gezogene Wechsel, die als Wohnort des Bezogenen einen Ort angeben, der in den im Abs. 1 bezeichneten Teilen Ostpreußens gelegen ist.

Artikel 2. Diese Verordnung tritt mit dem Tage der Verkündung in Kraft.

*Neue Verordnungen über die Zahlungsfristen.* Der Bundesrat hat am 20. Mai eine Verordnung erlassen, durch die die Verordnungen über die gerichtliche Bewilligung von Zahlungsfristen und über die Folgen der nicht rechtzeitigen Zahlung einer Geldforderung in mehreren Punkten geändert und ergänzt worden sind. Die neue Verordnung sieht Vereinfachungen des Verfahrens sowie Erleichterungen im Kostenpunkte vor. Sie ermöglicht dem Schuldner, die Bewilligung einer Zahlungsfrist im Mahnverfahren und in einem Beschlußverfahren zu betreiben, das ohne mündliche Verhandlung erfolgen kann. Von besonderer Bedeutung ist die Neuregelung der richterlichen Zahlungsfrist für Hypotheken- und Grundschuldkapitalien. Zwar hat man davon abgesehen, das bisher zulässige Maß von sechs Monaten zu verlängern. Doch ist das Gericht ermächtigt worden, die Zahlungsfrist bei Ablauf von neuem zu bewilligen. Der Wortlaut der Verordnung und ihrer Begründung wird im „Reichsanzeiger“ veröffentlicht werden.

### Bücherbesprechungen.

*Dr. Rich. Reisch* (Direktor der österr. Bodenkreditanstalt) und *Dr. Klem. Kreibitz* (Regierungsrat), *Bilanz und Steuer*. Dritte Aufl. 1. Bd.: Einfache und doppelte Buchführung bei Privatunternehmungen. 419 S. Wien (Manz) 1914.

Das bekannte Werk ist kein Grundriß der Buchhaltung im landläufigen Sinne, d. h. es dient nicht zur Heranbildung des Buchhaltungspersonals, sondern es wendet sich an die, die mit der Buchhaltung leitend, juristisch und steuerlich zu tun haben. Es behandelt Form der Buchführung und Berechnung in ihren Beziehungen zu Wirtschaft, Recht und Steuer.

Um eine der behandelten Fragen herauszugreifen, so erörtern die Verfasser in der neuen Auflage noch ausführlicher die Frage, ob der Kaufmann die Buchführung auch auf sein Privatvermögen ausdehnen habe. Es freut mich, daß die Verfasser vom Standpunkte der juristischen Auslegung aus zu dem gleichen Ergebnis, wie ich in dieser Zeitschrift Bd. 1, und damit zu der Anschauung gelangen, die der kaufmännischen Praxis entspricht, daß die Handelsbücher nur das Vermögen des Kaufmanns zu umfassen haben, das dem Unternehmen gewidmet ist. Die in der juristischen Theorie herrschende Lehre beruft sich auf den Wortlaut von HGB.

§ 38. Dort heißt es: Jeder Kaufmann ist verpflichtet, Bücher zu führen und in diesen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines „Vermögens“ ersichtlich zu machen. Der Gesetzgeber rede also vom Vermögen und nicht nur vom Geschäftsvermögen des Kaufmanns. Allein mit Recht wird im vorliegenden Werke eingewendet: Das Gesetz beschränkt die Führung der Bücher ausdrücklich auf die „Handelsgeschäfte“. Die Bücher heißen auch Handelsbücher. Wozu also darin auch eine Buchführung über das Privatvermögen. Freilich werden die Verfasser dieser ihrer Meinung wieder untreu, indem sie die Entscheidung des Reichsgerichts vom Jahre 1908, daß der Kaufmann sein Privatvermögen in den Geschäftsbüchern zwar nicht fortlaufend zu verrechnen, wohl aber in die Gesamtbilanz aufzunehmen habe, für eine befriedigende Lösung der Streitfrage erklären. Rehm.

*Dr. Werner Pinzger, Gesetz, betr. die Gesellschaften mit beschränkter Haftung.* Berlin, Stuttgart, Leipzig, Kohlhammer 1914. 351 S. Preis geh. M 4.50, geb. M 5.—.

Dieser Kommentar von Landrichter Pinzger ist ein gediegenes Buch. An die Erläuterungen, in die auch die die Stempelpflicht der G. m. b. H. von Grund aus ändernden Vorschriften des neuen Reichsstempelgesetzes eingearbeitet sind, reißen sich Entwürfe für Gesellschaftsverträge und alle Anmeldungen an das Registergericht. Das Buch ist so übersichtlich angeordnet, daß man sich leicht zurechtfindet.

Was die Gewinnverteilung angeht, so behauptet Pinzger, ein Vertrag der Gesellschaft mit anderen sei nicht unwirksam, wenn die Abmachungen über die Gewinnverteilung den gesetzlichen Vorschriften entsprechen. M. E. hat ein solcher Vertrag gemäß G. m. b. H.-Gesetz § 29 Gültigkeit nur, wenn er in das Statut aufgenommen ist. Rehm.

*Adreßbuch der Direktoren und Aufsichtsräte 1915.* Herausgegeben von *Hans Arends* und *Curt Moßner*. Finanzverlag-Gesellschaft m. b. H. Berlin C. 1915. 1278 S.

Schon mehrfach ist in dieser Zeitschrift empfehlend auf das Adreßbuch der Direktoren und Aufsichtsräte hingewiesen worden. Das Buch ist von Wert für den Effektenbesitzer, für den Kaufmann und Industriellen, aber auch für den Privatwirtschaftler, dem die trockene Aufzählung der Aufsichtsratsposten über manche Zusammenhänge im Wirtschaftsleben Auskunft erteilt. Die Kriegsverhältnisse haben es mit sich gebracht, daß die Zahl der Veränderungen diesmal eine ungewöhnlich große ist. Obst.

*Dr. Paul Lederer, Lehrbuch des Handels- und Gewerberechtes für Handelsakademien und höhere Handelsschulen.* Zweite, verbesserte und ergänzte Auflage. Wien 1914. Alfred Hölder. Preis geb. K. 3.60.

Das Lehrbuch von Prof. Lederer führt in eingehender, den mathematischen Forderungen entsprechender Weise in das österreichische Handelsrecht ein und zeichnet sich insbesondere durch die Heranziehung zahlreicher Beispiele aus der kaufmännischen Praxis aus. In der zweiten Abteilung gibt der Autor eine gute Übersicht über das Zivil-, Prozeß-, Exekutions- und Konkursverfahren, sowie über die Amortisation, und in der dritten Abteilung werden die für den Kaufmann wichtigen Bestimmungen des Gewerberechtes und der Arbeiterversicherung einer eingehenden Behandlung gewürdigt. Das rasche Erscheinen der zweiten Auflage beweist die große Verbreitung dieses Werkes, welches sich als ein sehr verwendbares und praktisches Lehrbuch erwiesen hat. Schmid.

*H. Knoblauch, Aufgaben zur Einführung in die einfache und doppelte Buchhaltung.* Friedr. Stahl, Saarbrücken. Preis M. 1.—.

Die Aufgabensammlung enthält sechs Geschäftsgänge zur Verbuchung nach einfacher Methode und acht Geschäftsgänge zur Verbuchung nach doppelter Methode, die von leichteren zu schwierigeren Fällen übergehend, angeordnet sind. Sehr erfreulich ist es, daß der Verfasser sich nicht damit begnügt, kurze Geschäftsfälle für die Verbuchung anzugeben, sondern einzelne Geschäftsfälle in der viel praktischeren Form der Vorführung der eingehenden bzw. ausgehenden Belege zur Darstellung bringt, welcher Vorgang der tatsächlichen Praxis mehr angepaßt erscheint, als die übliche Aufzählung der Geschäftsfälle. Schmid.



## Literatur-Übersicht.

Mai 1915.

A. BÜCHER.

- Bankwesen** — Depositenbanken u. Spekulationsbanken. Ein Vergleich deutschen u. engl. Bankwesens. Von Prof. Dr. Adf. Weber. 2., neu bearb. Aufl. (XVI, 384 S.) gr.-<sup>o</sup>. München, Duncker & Humblot 1915. M 10.—; geb. M 11.—. Aus d. Inh.: I. Das Notenbankwesen in England u. Deutschland. II. Die Organisation der englischen u. deutschen Depositen- u. Spekulationsbanken im allgemeinen. III. Die Tätigkeit der Depositen- u. Spekulationsbanken. IV. Rentabilität u. Sicherheit der Banken. Liquidität der Bankmittel. V. Schlußfolgerungen. Die Reformbestrebungen in Deutschland.
- 25. Geschäfts-Bericht des Vorstandes der Deutschen Bank f. d. Z. v. 1. I. bis 31. XII. 1914.
- Besetzungsrecht** — Meurer, Geh. Hofr. Prof. Dr. Christ., Die völkerrechtliche Stellung der vom Feinde besetzten Gebiete. (83 S.) gr.-<sup>o</sup>. Tübingen, J. C. B. Mohr 1915. M 2.40.
- Bilanzen** — Metz, Prof. Alois, Die Bilanzierung zu Kriegzeiten 1914—15. Tabellen zu zweckmäß. Bewertung der Vermögensgüter in den Bilanzen des Warenhandels, des Fabrikbetriebes u. des Bankgeschäfts. (15 S.) gr.-<sup>o</sup>. Linz, Zentraldruckerei 1915. Kr. 1.50.
- Borgwirtschaft** — Michel, Dr. Erw., Barzahlung u. Kreditverkehr im Handel u. Gewerbe in der Prov. Posen. (Münchener volkswirtsch. Studien 133.) (90 S.) gr.-<sup>o</sup>. Stuttgart, J. G. Cotta'sche Buchh. 1915. M 3.—. Aus d. Inh.: Getreidehandel. — Futtermittelhandel. — Mühlenindustrie. — Genossenschaften. Viehhandel. — Maschinenhandel. Destillationsgewerbe. Braugewerbe. Kolonialwarenhandel. Schneidergewerbe. — Schuhmacher- und Sattlergewerbe. — Fleischergewerbe. — Bäckergewerbe. Exkurs.
- Börsenwesen** — Börsen-Kalender, deutscher, u. Effekten-Handbuch 1915. Beilage zur Frankfurter Zeitung. 52. Jg. (179 S.) Lex.-<sup>o</sup>. Frankfurt a. M., Frankfurter Societäts-Ztg. M 2.—.
- Direktoren u. Aufsichtsräte** — Adreßbuch der Direktoren u. Aufsichtsräte 1915. Hrsg. von Hans Arends u. Curt Mosner. (1278 S.) Lex.-<sup>o</sup>. Berlin, C. 2, Finanzverlag. Geb. M 12.—.
- Diskonto-Gesellschaft** in Berlin. Geschäftsbericht f. d. J. 1914. (22 S.) Lex.-<sup>o</sup>.
- Einkommensteuer** — Wilnowski, Geh. Reg.-Rat B. v., Das preußische Einkommensteuergesetz vom 24. VI. 1891 in der Fassung der Abänderungsgesetze vom 19. VI. 1906. vom 8. VI. 1907 u. vom 26. V. 1909. 3. Aufl. (XXXII, 373 S.) gr.-<sup>o</sup>. Breslau, J. U. Kerns Verl. 1915. Geb. M 9.—.
- Elektroindustrie** — Czwalińska, Dr.-Ing. Rich., Die wirtschaftliche u. soziale Lage der technischen Privatangestellten in der deutschen Elektroindustrie. (100 S.) gr.-<sup>o</sup>. Berlin, J. Springer 1914.
- Exportgesellschaften der Schweiz** — Welter, Dr. Karl, Die Exportgesellschaften u. die assoziative Exportförderung in der Schweiz im 19. Jahrh. (Beiträge z. schweiz. Wirtschaftskunde. 4. Heft.) (124 S.) gr.-<sup>o</sup>. Bern, Stämpfli & Co. 1915. M 2.80. Aus d. Inh.: I. Die industrielle u. kommerzielle Entfaltung der Schweiz zur Mitte des 19. Jahrh. — II. Die schweiz. Exportgesellschaft 1857—1870/81. — III. Die Handelsgesellschaft St. Gallen 1862—1866. — IV. Die Union Horlogère. — V. Die Compagnie Neuchateloise d'Exportation. — VI. Handelsexpeditionen. — VII. Schiffahrtsgesellschaften. — VIII. Projekt der Gründung einer Gesellschaft zur Errichtung u. z. Betrieb von Faktoreien in Westafrika 1883.
- Fachschulen** — Unsere Fachschulen. Adreßbuch d. Hoch- u. Fachschulen für Technik, Kunst, Landwirtschaft, Handel u. Gewerbe in Deutschland, Österreich-Ungarn und der Schweiz. Hrsg. v. d. Redaktion d. Technischen Monatshefte. Stuttgart, Franckh. M 1.—.
- Frauenarbeit** in der schweizerischen Industrie. (Zürcher volkswirtschaftl. Studien. (Hrsg. von Prof. Dr. Sieveking. 11. Heft.) Von Dr. Hans Kaufmann. (117 S.) gr.-<sup>o</sup>. Zürich, Rascher & Co. 1915. Aus d. Inh.: 1. Entwicklung u. Ausdehnung d. Frauen-Fabrikarbeit. — 2. Die Bestimmungen des Fabrikgesetzes zum Schutze weibl. Fabrikarbeiter. — Die Löhne. — Wohlfahrtseinrichtungen. Ausländerinnenfrage. Organisation d. Arbeiterinnen. — II. Tl.: Die Hausindustrie u. ihre Bedeutung f. d. Frauenarbeit. — Die Frauenarbeit in der Stickerei. — Seidenstoffweberei. — Seidenbandweberei. — Uhrmacherei u. Bijouterie. — Die Organisation in der Hausindustrie.
- Handelskorrespondenz** — Moll, G. van, u. A. Rosenthal, Französische Handelskorrespondenz f. Handels- u. kfm. Fortbildungsschulen. Nach den Lehrplanbestimmungen von 1911 bearb. (187 S.) gr.-<sup>o</sup>. Leipzig, B. G. Teubner 1915. Geb. M 2.80.
- Schiebe u. Odermann, Auswahl deutscher Handelsbriefe für Handelsschulen mit einer französl., engl., italienischen u. spanischen Übersetzg. der in d. Briefen vorkommenden Fachausdrücke, schwierigeren Wendungen u. Sätze. 13. Aufl. Bearb. v. Stud.-Dir. Dr. A. Adler. (VIII, 237 S.) gr.-<sup>o</sup>. Leipzig, J. M. Gebhardt's Verl. 1915. M. 2.25; geb. M 2.70.
- Handelskunde** — Brecht, Handelslehr. Karl, Handelskunde. Ein Lehr- u. Nachschlagebuch in 3 Tln. (Unter-, Mittel- u. Oberstufe.) (72, 74 u. 116 S.) gr.-<sup>o</sup>. Düsseldorf, L. Schwann 1915. 1. u. 2. Tl. je M —90; III. Tl. M 1.40.
- Kaufmännisches Bildungswesen** — VIII. Kongreß des deutschen Verbandes f. das kfm. Bildungswesen. Leipzig, 2.—4. VII. 1914. (Veröffentlichungen des deutschen Verbandes f. d. kfm. Bildungswesen, Bd. 51.) (107 S.) gr.-<sup>o</sup>. Leipzig, B. G. Teubner 1914. M 1.80.
- Kriegs-, Zivil- u. Finanzgesetze** vom 4. VIII. 1914 an. Die außerordentlichen reichsgesetzlichen Bestimmungen m. der amtlichen Begründung, den weiter ergangenen Bundesratsverordnungen, Bekanntmachungen u. Ausführungsbestimmungen. 3. Aufl. (Guttag's Sammlg. Deut. Reichsgesetze 116.) (263 S.) kl.-<sup>o</sup>. Berlin, J. Guttag 1915. Geb. M 2.40.
- Kriegsleistungsgesetz** — Hahn, Gesetz über die Kriegsleistungen vom 13. VI. 1873. Mit d. Ausführungsbestimmungen nach dem Stande vom Dezbr. 1914, Textausgabe. (90 S.) gr.-<sup>o</sup>. Gießen, Emil Roth. M 1.—.
- Kriegsvölkerrecht** — Sammlung völkerrechtlicher, namentlich auf den Krieg bezüglicher Vereinbarungen. Hrsg. v. Reg.-R. J. Neuberger. (IX, 343 S.) <sup>o</sup>. Mannheim, J. Bensheimer 1911. Geb. M 4.—.
- Nettopreise** — Molzer, Hans, Handbuch zur Berechnung von Nettopreisen. (29 S.) gr.-<sup>o</sup>. Wien, M. Perles 1915. Kr. 1.50.
- Schweiz** — Schmidt, Prof. Dr. Pet. Heinr., Die Schweiz u. d. europäische Handelspolitik. (319 S.) gr.-<sup>o</sup>. Zürich, Artist. Inst. Orell Füllli 1915. M 5.60; geb. M 6.80. Aus dem Inh.: I. Unter der franz. Vorherrschaft 1798—1813. — II. Unter der Restauration 1814—1830. — III. Im Zeitalter der Regeneration. — IV. Die Anfänge des neuen Bundes. — V. Das System der westeuropäischen Handelsverträge. — VI. Die Wendung zur Schutzpolitik. — VII. Die Wendung in der Schweiz. — VIII. Die Schweizerische Kampfzollpolitik. — IX. Die Anfänge des Systems der mitteleurop. Handelsverträge. — X. Der Zollkonflikt mit Frankreich. — XI. Der Ausgang der ersten mitteleurop. Vertragsperiode. — XII. Die neuen Verträge. — XIII. Gegenwartsfragen der schweiz. Handelspolitik. — Anh.: Die Zolleinigung Mitteleuropas, eine Frage der Zukunft.
- Wirtschaftliche Notgesetze, Die, und -Verordnungen des Bundes, nebst e. Auswahl aus den Noterlassen der Kantone. Gesammelt u. hrsg. v. Dr. Fr. Volmar. (IV, 210 S.) gr.-<sup>o</sup>. Bern, K. J. Wyß 1915. M 2.50.
- Steuern** — Wolf, Geh. Reg.-Rat, Prof. Dr. Jul., Die Steuern in Deutschland. Ein Leitfad. Berlin, Dr. Walther Roth-schild. M 1.—.
- Weinhändler** — Weinfach-Adreßbuch der Rheinpfalz. Verzeichnis der pfälz. Weinhändler u. Weinkommissionäre, Weinstuben u. Gastwirtschaften. (83 S.) gr.-<sup>o</sup>. Neustadt a. d. H., D. Meininger. Geb. M 3.—.
- Weltwirtschaft** — Schmidt, Prof. Dr. Pet. Heinr., Weltwirtschaft u. Kriegswirtschaft. Ein Vortrag, geh. in den staatsbürgerl. Kursen in d. Tonhalle von St. Gallen. (23 S.) gr.-<sup>o</sup>. Zürich, Artist. Inst. Orell Füllli 1915. M —.80.
- Wirtschaftlicher Kriegsdienst** u. wirtschaftliche Kriegsbereitschaft. Von Konrad Metzel. (41 S.) gr.-<sup>o</sup>. Leipzig, Dietrich 1915. M —.80.



**Zinstabellen** — L. H. Vettors Tabellen zur schnellen u. richtigen Berechnung der Zinsen aus 1—50 000 Mark Kapital von 1—365 Tagen zu 1, 3, 3½, 4—6%. Nebst Zeitrechnungs-, Zins- u. Münzreduktions-Tabellen. 8. u. 9. Aufl. (380 u. 41 S.) gr.-8°. Freiburg i. B., Herder 1915. M 4.—.

**Zwangsvollstreckung** (in Österreich-Ungarn) — *Sperb, Prof. Dr. Hans*, Die Zwangsvollstreckung in bürgerl. Rechtsachen zwischen Österreich u. Ungarn. Eine Erläuterung des österr.-ungar. Vollstreckungshilfsvertrags. (89 S.) 8°. Graz, U. Moser 1915. Kr. 2.40.

## B. ZEITSCHRIFTEN.

**Aktiengesellschaften** — Gründungen u. Kapitalserhöhungen von Aktiengesellschaften u. G. m. b. H. Bank 1915, 4.

— *Morcese, Paul*, Der Reservefonds in Kriegszeiten. Monatsschrift f. Handelsrecht u. Bankwesen. XXIV. 4.

**Arbeitergewerkschaften im Kriege**. Von *Dr. Erw. Steinitzer*. Frankf. Ztg. 22. IV. 15.

**Arbeiterkartei** — *Bender, W.*, Eine praktische Arbeiterkartei. Werkstattstechnik. 1915, 9.

**Außenhandel** — *Schuchart, Th.*, Von den Kriegsaufgaben des deutschen Außenhandels. Technik u. Wirtschaft VIII, 4.

**Auslandskorrespondenten** — *Geigenmüller, Ernst*, Die Tätigkeit des Auslandskorrespondenten. Volksw. Blätter XIV, 5/8.

**Bankwesen** — Auskünfte des Bankiers üb. seine Kunden. Von *Dr. M. Jacusil*. Bank-Archiv XIV, 13.

— Die deutschen Banken im Jahre 1914. Von *Dr. R. Jannasch*. Export 1915, 14—21.

— Fusionstendenzen italienischer Banken. Plutus XII, 16/17.

— *Lansburgh, Alfr.*, Die Berliner Großbanken im Kriegsjahr 1914. Bank 1915, 4.

— *Nußbaum, Rechtsanw. Dr. Arth.*, Großbanken und freier Börsenverkehr. Plutus 22/23.

**Bilanzierungen zu Kriegszeiten 1914/15**. Tabellen zur zweckmäßigen Bewertung d. Vermögensgüter in den Bilanzen d. Warenhandels, Fabrikbetriebes u. Bankgeschäftes. Von *Prof. Alois Metzl*. Ztschr. f. Buchhaltg. XXIV, 5.

**Börsenschlufs** — Plutus XII, 18/19.

**Börsenwesen** — Die Börse im Kriege. Vossische Ztg. 18. IV. 15.

— *Meyer, Osk.*, Die gegenwärtigen Funktionen der Fondsbörsenorgane. Bank-Archiv XIV, 16.

**Briefmarkenhandel, strafbarer**. Von *Dr. Rommel*. Plutus XII, 14/15.

**Buchführung f. Brauereien u. Mälzereien**. Von *Jos. Steinkellner*. (Forts.) Ztschr. f. Buchhaltg. XXIV, 3—5.

— *Gaeb*, Buchhaltung und Verrechnungswesen in Einkaufsgenossenschaften. Ztschr. f. hdw. Forschg. IX, 9/10.

**Einkommensteuerpflicht**, Die, der zu Kriegsdiensten einberufenen Angestellten. Von *R.-Anwalt Heinr. Seyffert*. Bank-Archiv XIV, 13.

**Emissionsstatistik** — Zur deutschen Emissionsstatistik. Von *Dr. B. Breslauer*. Bank-Archiv XIV, 15.

**England, Chinamarkt u. Weltkrieg in amerikanischer Beleuchtung**. Technik u. Wirtschaft VIII, 5.

**Finanzen Frankreichs** — *Köbner, F.*, Der Einfluß des Weltkrieges auf die Finanzen Frankreichs. Bank-Archiv XIV, 15.

**Finanzwirtschaftliche Kriegsausdauer** — *Beckerath, Priv.-Doz. Dr. Herb.*, Die letzte Milliarde. Betrachtungen zur Frage der finanzwirtschaftlichen Ausdauer der Parteien im jetzigen Weltkriege. Plutus XII, 18/19.

**Geldwirtschaft**, Unsere, vorher, jetzt und nachher. Von *Max Schinckel*. Bank-Archiv XIV, 14.

**Gewinnbeteiligung des Handlungsgehilfen**. Von *Ernst Fuchs*. Lpzgr. Ztschr. f. deut. Recht. IX, 9.

**Handelshochschule zu Königsberg**. Zur Eröffnungsfeier derselben am 26. IV. 1915. Königsberger Gemeindebl. VIII, 5.

**Handelspolitische Aussichten f. die Zeit nach dem Kriege**. Von *E. Fitzer*. Österr. Volksw. VII, 32.

**Handelschulen u. Jugendpflege** — *Eick, Oberlehrer Dr.*, Die besonderen Einrichtungen d. kaufmännischen Unterrichtsanstalten auf dem Gebiete der allgem. Jugendpflege. Ztschr. f. d. ges. kfm. Bildungswesen XVII, 12 u. XVIII, 1.

**Handelsschulntag**, Der III. österreichische. Österr. Handelsschulzeitung. N. F. VI, 11/12.

**Handelswissenschaften**, Die, in ihren Beziehungen zu den übrigen Unterrichtsfächern der Handelsakademie. Von *Prof. Al. Metzl*. Österr. Handelsschulzeitung. N. F. VII, 3/4.

**Kartei**, Die, in der Registratur. Von *Thilo Hörkens*. „Kon-tor.“ 1915. April.

**Kartellwesen**, Das, in u. nach dem Kriege. Kartell-Rundschau XIII, 1/2.

**Krieg u. Börse**. Von *Komm.-R. A. Moser*. Bank-Archiv XIV, 15.

**Kriegführende Staaten als Schuldner u. Gläubiger feindlicher Staatsangehöriger**. Bank-Archiv XIV, 14.

**Kriegsanleihe** — *Götting, L.*, Aufbringung u. Verwahrung der Kriegsanleihe. Sparkasse 1915. 795.

**Kriegsentschädigung** — Grundsätzliches zur Frage der Kriegsentschädigung II. Von *A. L. Bank* 1915, 4.

**Kriegsgewinnsteuer**. Vorwärts 2. V. 1915.

**Kriegslieferungsgewinn** — „Versteckte Kriegsgewinne“. Berl. Tagebl. 15. IV. 15.

**Kriegswirtschaft**. Plutus XII, 14/15.

**Kursverlust an Markwechseln auf Holland**. Von *Dr. Jos. Rothstein*. Frkf. Ztg. 9. IV. 15.

**Margarineindustrie**, Die Lage in derselben. Berl. Tagebl. 24. IV. 15.

**Maschinenindustrie** — *Fröhlich, Fr.*, Die Stellung der deutschen Maschinenindustrie im deutschen Wirtschaftsleben u. auf dem Weltmarkte. (Forts.) Technik u. Wirtschaft VIII, 4.

**Metallbörsen u. Kriegsbereitschaft**. Von *N. Levy*. Voss. Ztg. 7. IV. 15.

**Moratoriengesetzgebung** — *Deri, Dr. Frdr.*, Der Stand der Moratoriengesetzgebung in den kriegführenden und neutralen Staaten Europas. Handelsmuseum. Bd. XXX. 15.

**Neutralen**, Die, u. der Krieg. V. Portugal. Von *Mysson*. Plutus XII, 16/17.

**Plakatreklaime** — *Recken*, Die Sicherstellung der Vertragserfüllung bei der Plakatreklaime. Lpzgr. Ztschr. f. deut. Recht IX, 7/8.

**Preistreibereien** — *Frucht, Dr. Jul.*, Der Oberste Gerichtshof üb. Preistreibereien. Eine Entgegnung. Österr. Volksw. VII, 29.

**Reisenden-Unkosten** — Die Feststellung der Reisenden-Unkosten. Organisation 1915, 7.

**Sozialismus** — *Pinner, Dr. Fel.*, Die Konjunktur des wirtschaftlichen Sozialismus. Bank 1915, 4.

**Spaniens wirtschaftliche Kräfte**. Von *Eug. Landau*. Berl. Tagebl. 7. IV. 15.

**Teuerung. Arbeitgeber-Zeitung XIV, 19.**

**Wirtschaftslage im Krieg** — *Dr. G. St.*, Zur Beurteilung der Wirtschaftslage. Österr. Volkswirt VII, 30.

**Zentrale u. Filiale**, Einiges über Organisationsprinzipien, Organisation 1915, 8.

**Zinsgeld**. Von *Prof. Dr. Arth. Spiethoff* u. *W. F. Österr.* Volkswirt VII, 30.

**Zollbündnis mit Österreich-Ungarn**. Von *Dr. W. Stein*. Kontorfreund XV, 15.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. ¼ Seite M 100.—, ½ Seite M 55.—, ¾ Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/16 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 5

LEIPZIG · AUGUST 1915

8. JAHRG.

*Rede über*

## *Egoismus und Pflichtgefühl,*

*gehalten von H. Nicklisch, Mannheim<sup>1)</sup>.*

Hochgeehrte Festversammlung!

Meine Damen und Herren!

Gestatten Sie mir zunächst, Sie im Namen aller Organe der Hochschule, auch in dem unserer Studentenschaft, in unseren Räumen aufs herzlichste zu begrüßen und Ihnen dafür zu danken, daß Sie unserer Einladung gefolgt sind.

Die heutige Feier ist eine unserer regelmäßig wiederkehrenden Jahresfeiern. Sie hat als solche den gleichen Charakter wie alle, die ihr vorausgegangen sind und folgen werden: Sie will unser akademisches Leben in einen Brennpunkt zusammenfassen, all die mannigfaltigen Bestrebungen, die die Hochschule mit Leben erfüllen, einmal im Jahre in einen Akt vereinigen, um das Gefühl der Zusammengehörigkeit und notwendigen Einordnung ins Ganze, ohne das auch eine Hochschule nicht zu bestehen vermag, immer lebendig zu erhalten.

In unserer Jahresfeier liegt dann noch ein Zweites: Sie will eine Gelegenheit sein, die Beziehungen der Handelshochschule zu ihren Gönnern und Freunden, zu den Behörden und zur Umwelt, insbesondere der Mannheimer Bürgerschaft zu betonen und zu pflegen. In die ersten Wochen des Juli ist sie gelegt zu Ehren unseres Landesherrn und zur Huldigung für ihn als unseren hohen Protektor.

Das ist der dauernde Sinn dieser Feier: Er ist geblieben wie er war und wird immer so bleiben.

In dem heutigen Akte liegt aber auch ein Besonderes. Es ist über ihn gebreitet durch die herrschenden politischen und militärischen Verhältnisse. Er muß unter dem Eindrucke der ungeheuern weltgeschichtlichen Ereignisse stehen, die sich zurzeit

abwickeln. Das Drohen des Unterganges von Völkern liegt über ihm und die fortdauernde Verpflichtung zu ungeheuern Opfern, aber auch der Glanz und die strahlende Fülle der Hoffnung unseres Volkes auf eine Zukunft, die seiner würdig ist.

Doch ist unser Ziel: Frieden! Frieden zu haben und durch alle Mittel, die uns möglich sind, dauernd zu sichern noch lange nicht erreicht. Einen Teil des Weges zu ihm haben wir zurückgelegt; wir sehen dieses Ziel bestimmt und näher; aber vollkommen erreicht ist es noch für lange nicht. Eine Vorfeier dieses Friedens, um den wir kämpfen, kann unser heutiger Festakt darum nicht sein.

Auch die Rolle eines ersten und begeisternden Aufrufes zum Kampfe gegen den angreifenden Feind ist ihm versagt, obwohl es die erste Jahresfeier nach Kriegsbeginn ist. So bleibt heute für uns nur der Sinn einer Zwischenfeier, die zeigen soll, daß auch diese Bildungsstätte mittun will beim allgemeinen Durchhalten.

Meine Damen und Herren!

Gestatten Sie mir bei dieser Bedeutung noch ein wenig zu verweilen. Durchhalten! Dabei ist gewiß eine der wichtigsten Fragen: Woher nehmen wir die Kraft dazu?

Die Italiener haben den Egoismus auf ihre Fahne geschrieben, einen Egoismus, den ihr Ministerpräsident heilig gesprochen hat. Er soll sie zu den nationalen Zielen führen, die sie sich gesteckt sehen. Wird er diese Aufgabe erfüllen können? Der Beweis ist noch nicht erbracht.

Und was hat uns durchhalten lassen, schon zwölf Monate fast und erhält uns sicher widerstandsfähig und sieghaft bis ans Ende? Auch Egoismus, heiliger Egoismus? Oder aus was für einem Borne schöpfen wir?

Was Egoismus sei und in welchem Verhältnis zum Ich er stehe und ob er heilig sein könne, ist

<sup>1)</sup> Aus der Jahresfeier der Handels-Hochschule Mannheim.



heute nicht schwer zu entscheiden. Die Ereignisse der Zeit haben uns den allgemeinen Fragen der Menschheit näher gebracht und unser Urteil für die Behandlung solcher geschärft. Wie so manches blühende Unkraut ist jetzt ausgejätet aus den Gärten des Geistes und wie so manches stickende und zehrende Schlinggewächs vom Baume reinen Menschentums heruntergerissen. Gar manches Gedankenwerk ist zusammengebrochen und hat in sich zusammenstürzen lassen, was es zu tragen schien für unabsehbare Zeiten. Wir sind nun frei von dem Wust. Um uns und in uns erhebt sich nun — gewaltiger denn je für das lebende Geschlecht — die Größe Immanuel Kants. Sein Geist ist herabgestiegen zu uns, ist unter uns als Priester der Zeit und als Prophet, ein Wegweiser in die Zukunft.

Das Tun des Menschen fließt aus zwei Quellen: Aus dem leiblichen Dasein, dem sinnlichen Ich, und aus dem Pflichtbewußtsein des Menschen. Die Betätigung des Einzelnen zur Pflege des sinnlichen Ich, seiner Neigungen und Begierden, ist Egoismus. In den Rahmen egoistischen Handelns gehört auch das Streben nach Macht um der Macht willen oder, was dasselbe ist, um ihrer Bedeutung für den Streber willen. Auch der Ehrgeiz bestimmt den Willen rein egoistisch, ist durchaus begründet in der Natur des sinnlichen Ich. Er hat zu tun mit Ehren, Ehrungen, Ehrenzeichen aber nicht mit Ehre, die nur eine Einzahl, keine Mehrzahl hat. Hier deutet sich der Gegensatz zwischen innerer und äußerer Ehre an, wie er von Lessing in Minna von Barnhelm gezeichnet ist. Glücklicherweise bestehen auch reine Beziehungen der Ehrungen und Ehrenzeichen zur Ehre; was freilich, wie wir alle wissen, für erstere von größerer Bedeutung ist als für letztere.

Das vollkommenste Ziel des Egoismus ist die Harmonie in der Befriedigung der sinnlichen Bedürfnisse: Glückseligkeit. Dieses Ziel ist nicht vollständig zu erreichen, ohne eine gegenseitige Beschränkung des egoistischen Strebens der Einzelnen: Der lebenswürdige rheinische Satz „Leben und Lebenlassen“ kommt da zu seinem Recht.

Aber selbst auf dieser Höhe der Entwicklung führt der Egoismus in seinem Wesen nicht über das Ich hinaus. Zu einem größeren Ganzen, des Glied das Ich ist, hat er keine unmittelbaren Beziehungen. Menschliche Gemeinschaft, wie auch der Staat gilt ihm nur, soweit durch sie die Harmonie in der Befriedigung seiner Bedürfnisse gefördert wird: Er hält sie sich, wie man sich einen Diener hält; mit anderen gemeinsam, weil er sie sich nicht anders halten kann und weil es besondere Vorteile in sich schließt, daß andere daran beteiligt sind. Ein Stück des Staates gehört ihm zu, dem Egoisten, und er sorgt dafür, daß es möglichst groß ist.

Aus der Tatsache, daß der Egoismus den Menschen nicht über sich hinauszuführen vermag, ergibt sich für ihn die Unmöglichkeit der Opferung, der Hingabe für etwas außer ihm, ohne Rücksicht auf Leib und Leben auch, wenn die zu vollführende Tat es erfordert. Dem Egoisten steht an der

Stelle solcher Opferung als gewaltsames Ende der verzweiflungsvolle Zusammenbruch seines eigenen Wesens.

Gegenüber dem Egoismus steht die *Betätigung aus Pflichtgefühl*. Der Begriff der Pflicht schließt alle Neigungen von der Unmittelbarkeit des Einflusses auf den Willen aus. Die Handlung, die Pflicht ist, hat in ihrem Ursprunge nichts gemein mit Neigungen und Begierden; sie folgt aus der Übereinstimmung des Willens mit dem moralischen Gesetze. Im Begriffe der Pflicht ist kein Raum für Egoismus.

Machtstreben im vorhin erwähnten Sinne und Ehrgeiz finden keinen Nährboden, wo reines Pflichtgefühl lebt.

Das tiefste Wesen der Pflicht offenbart sich aber darin, daß sie das reinste Verhältnis des Einzelnen zum Ganzen in sich begreift und ausdrückt. Der Einzelne empfängt sein Leben vom Ganzen und schuldet es ihm. Er ist Glied des Ganzen. Und sein Tun und Lassen muß beherrscht sein durch dieses Verhältnis des Einzelnen zur Gesamtheit. Dies liegt im Begriffe der Pflicht.

Kant sagt von der Freiheit des Willens, ohne die Pflicht nicht sein kann, daß sie den Menschen an eine Ordnung der Dinge knüpft, die nur der Verstand denken kann und die zugleich die ganze Sinnenwelt, mit ihr das empirisch bestimmbare Dasein des Menschen in der Zeit und das Ganze aller Zwecke (welches allein solchen unbedingten praktischen Gesetzen wie dem moralischen angemessen ist) unter sich hat. Und Fichte erklärt: „Dieser Wille (der der Pflicht gemäß ist) verbindet mich mit sich selbst; derselbe verbindet mich mit allen endlichen Wesen meinesgleichen und ist der allgemeine Vermittler zwischen uns allen.“

Durch das Pflichtgefühl betätigt sich die Menschheit in uns. Darin liegt das tiefste Wesen der Pflicht. Dies ist es, was sie aus sich selbst zur Tat der Opferung werden läßt, auch zur Selbstaufopferung, wo das Vollbringen es erfordert. Hierin gerade offenbart sich der schroffe Gegensatz zwischen Egoismus und Betätigung aus Pflichtgefühl am gewaltigsten.

Der Egoismus sieht nicht das Ganze; er sieht nur das Ich, das sich Selbstzweck ist und für das andere Menschen nur Mittel zu seiner Förderung bedeuten. So wirkt er verwirrend, auflösend und zersetzend auf das Ganze. Auch im Staate wirkt er so. Und es ist bezeichnend für sein Verhältnis zum Staatsgedanken, daß er, wo er regiert, sich nicht offen zeigen darf, ohne die schwersten Störungen im Staatsleben zu verursachen.

Im Bewußtsein der Pflicht dagegen ruht der Staat auf einer Grundlage, aus der sein Wesen täglich neu geboren wird. Wohl verbinden uns auch Stimmungen, Neigungen und Begierden mit dem Staate; aber sie tun es nur mittelbar, und sie sind wandelbar und vergänglich. Unsere unvergänglichen und unveränderlichen, materiell unbedingten Beziehungen zum Staate beruhen auf der Pflicht.



Reines pflichtgemäßes Handeln der Menschen brächte uns in ruhiger Sicherheit den vollkommenen Staat. Das tausendjährige Reich kann nur aus solchem Handeln entstehen und würde notwendig aus ihm entstehen. Ein leuchtendes Bild; ein leuchtendes Bild in der Ferne. Fern; uns als endlichen bedürftigen Wesen nicht erreichbar. Denn wer von uns fühlt sich von egoistischen Regungen und Handlungen völlig frei? Welcher Mensch darf den Stein aufheben und werfen, der dem Egoisten gelten soll?

Fern ist das leuchtende Bild; aber es ist ein *Vorbild für uns*. Und als vernünftige Wesen sind wir fähig, in der Richtung dieses Bildes zu wandeln, sind fähig, uns mehr und mehr frei zu machen von Stimmungen und Neigungen, die uns zu fesseln drohen, und in dieser Freiheit den Weg der Pflicht zu gehen, der unmittelbar in jenes Bild des vollkommenen Staates hineinweist.

So das Verhältnis des Egoismus zum pflichtgemäßen Handeln. Worauf beruft sich nun die italienische Regierung, wenn sie den heiligen Egoismus anruft. Es hatte den Anschein, als folge sie der Straße, den Eingebungen, Stimmungen, Neigungen und Begierden dieser. Diese ihre gewollte oder ungewollte Abhängigkeit hat sie aber mit ihrem Schlagworte zweifellos nicht zum Ausdruck bringen wollen. Sie spricht von „heiligem“ Egoismus, denkt also wohl nicht an das sinnliche Ich, sondern auch an ein anderes, an ein Ich, das erfüllt ist von Pflichtbewußtsein und Pflichtgefühl. Wir wollen ihr das zugestehen. Die einzelnen Handlungen freilich wollen wir dann heute nicht weiter untersuchen, durch die sie geglaubt hat, dem, was sie im ganzen als Pflicht empfindet, nachkommen zu müssen.

Und *wir*: Die Zeit ist groß, in der wir leben, und doch ließe sich selbst in dieser Zeit des Krieges und der Not so manches Beispiel egoistischer Betätigung auch in unserm Lande anführen. So mancher hat die Gelegenheit benützt, um sich aus den Zeitverhältnissen unberechtigten Vorteil zu sichern.

Aber es lebt doch in deutschen Völkern verbreitet und tief das Bewußtsein der Pflicht. Die leuchtenden Augen, die fröhlichen Herzen und frohen Lieder unserer Truppen, die ins Gefecht gehen, beweisen, wie selbstverständlich es für sie ist und festlich, die Pflicht zu tun bis zum äußersten, zu tun ohne Achtung des eigenen Lebens, über Leib und Leben hinaus: die menschenwürdigste Tat. Den vielen Seligpreisungen d'Annunzios haben wir angesichts unseres kämpfenden Volkes und Staates nur eine gegenüberzustellen: Selig sind, die fröhlichen Herzens sich selbst opfern.

Aus solchem Bewußtsein werden wir widerstehen, immer von neuem Kraft schöpfen, bis das sieghafte Ende, das Ziel, da ist. So werden wir den Optimismus der Fichteschen Reden an die deutsche Nation, soviel an uns als dem lebenden Geschlechte liegt, erfüllen.

Und nun die *Handels-Hochschule!* Wie steht sie zu diesen Dingen?

Handeltreiben ist definiert worden mit Profitmachen, und in der amerikanischen und englischen Fachliteratur kann man Buchtitel finden, die wissenschaftliche Methoden des Profitmachens ankündigen. Lehren auch wir Profit zu machen? Oder was lehren wir? *Wie* stehen wir zu jenem Gegensatz: Hier Egoismus, dort Betätigung gemäß dem sittlichen Gesetze?

Da treten Angriffe wieder in meine Erinnerung, die in den letzten Semestern vor Ausbruch des Krieges gegen die Handels-Hochschulen und zwar gegen die Privatwirtschaftslehre, die das darstellt, was diesen Hochschulen am eigentümlichsten ist, gerichtet worden sind. Diese Angriffe greifen in den uns hier gegebenen Zusammenhang ein, wie sich zeigen wird, und können deshalb bei seiner Erörterung nicht umgangen werden.

Brentano-München, der Führer des Angriffs, warf den Lehrern und Forschern der Privatwirtschaftslehre, der Betriebswissenschaft, vor, daß sie statt der Gesamtheit den Erfolg des Unternehmers zum Ausgangs- und Endpunkte der wirtschaftlichen Betrachtung nähmen und an die Stelle der voraussetzungslosen Forschung nach Wahrheit die Interessenvertretung setzten. In diesem Vorwurfe liegt die Behauptung, daß die angegriffenen Lehrer und durch sie ihre Hochschulen einseitige Interessen vertreten, die Interessen einer Gruppe von Menschen fördern und die anderer Gruppen jener ersten zu Liebe zurückdrängen helfen, daß sie Interessen vertreten, ohne das Leben der Gesamtheit im Auge zu behalten. Gerade herausgesagt wird behauptet: Die Angegriffenen sind Wortführer des egoistischen Strebens einer Menschengruppe, der Unternehmer, und ihre Arbeit in Lehre und Forschung geht darauf aus, der Entfaltung des Egoismus dieser Gruppe Mittel bereit zu stellen.

Wenn Brentano recht hätte, sähen wir uns als Hochschule ausgeschlossen aus dem Gedankenzuge, der sich vorhin ergab. Und was ich vorhin ausführte, würde aus dem Rahmen dieser Anstalt hinausfallen und trotz der Zeit und ihrer Verhältnisse, die den äußeren Anlaß dafür boten, keinen Teil der heutigen Feier, die ja eine Zusammenfassung unseres akademischen Lebens, des inneren besonderen Lebens dieser Hochschule sein soll, bilden dürfen. Glücklicherweise hat Brentano unrecht.

Wir stellen in Lehre und Forschung nicht den Unternehmer in den Vordergrund, sondern die Unternehmung. Bei der Betrachtung dieser spielt der Begriff der Rentabilität allerdings eine besondere Rolle<sup>1)</sup>. Und durch diesen gewinnt der Begriff des Geschäftsgewinns für uns besondere Bedeutung. Aber es ist unmittelbar nach dieser Feststellung darauf hinzuweisen, daß Gewinn und Profit für uns nicht dasselbe sind, daß Gewinn in Wesensbeziehungen zum ökonomischen Gesetze steht, die dem Profit fehlen. Gewinn ist immer das Äquivalent für eine wirkliche Leistung der

<sup>1)</sup> Nach des Verfassers Ausführungen in der Österr. Handelssch.-Zeitg. und seiner „Allgem. Betriebslehre“.



Kräfte, die in einem Unternehmen arbeiten; Profit wird unmittelbar gemacht — durch Übervorteilung, Täuschung und andere ähnliche Mittel. Weiter ist hier hervorzuheben, daß es sich für uns nicht in erster Linie um die Rentabilität des Unternehmerkapitals handelt. Das Erwerbsinteresse des Unternehmers hat unmittelbar mit dem hier gemeinten Begriffe nichts zu tun; mittelbar allerdings, aber so auch die Interessen der Angestellten und Arbeiter und anderer Unternehmungen (der Lieferanten, der Abnehmer, des Wettbewerbs). In der Betriebswissenschaft, der Privatwirtschaftslehre ist herrschend der Begriff der Rentabilität des ganzen Unternehmens; wenn man von Kapital reden will: des gesamten Kapitals; wenn von der Arbeit: der gesamten im Betriebe geleisteten Arbeit, nicht bloß der des Unternehmers.

Derselbe Unterschied wie bei der Rentabilität besteht auch für Untersuchungen über das Problem der Sicherheit im geschäftlichen Leben. Auch hier handelt es sich nicht unmittelbar und allein um die Sicherheit des Unternehmerkapitals, der Unternehmerinteressen, sondern um die der Unternehmung als eines Ganzen, das eine Anzahl von Menschen mit ihren verschiedenen Interessen zu einer Einheit zusammenschließt.

Die Unternehmung ist dem Betriebswissenschaftler kein Mittel der Ausbeutung von Arbeitern und Angestellten in der Hand des Unternehmers, sondern eine Gemeinschaft von Kräften, die organisiert werden, durch Organisation zu einer lebensvollen Einheit zusammengefaßt werden muß. Der Unternehmer ist im Sinne der Privatwirtschaftslehre nur ein Organ der Unternehmung, wenn auch das wichtigste, das, von dem Sein oder Nichtsein regelmäßig in erster Linie abhängen. Andere Organe sind Arbeiter und Angestellte. Ihr Verhältnis zur Unternehmung wird mit genau derselben Unparteilichkeit untersucht wie das des Unternehmers.

So sehen auch die Vertreter der Privatwirtschaftslehre bei ihrer Arbeit in erster Linie den Menschen und dann das Verhältnis des Einzelnen und einzelner Menschengruppen zu einem Ganzen, dessen Beobachtung, Erforschung und Darstellung die höchste ihrer besonderen Aufgaben ist. Und auf diesem Boden wachsen die Begriffe der Pflicht und reinen Menschentums so gut wie in jeder anderen Wissenschaft, weil auf diesem Gebiete praktischen Lebens materiell unbedingtes Handeln, rein pflichtmäßiges Tun dieselbe Bedeutung hat wie auf jedem anderen. Durch die Betrachtung solcher Gemeinschaften werden auch wir Privatwirtschaftler zu Lehrern der Pflicht.

Die Angriffe, von denen ich vorhin sprach, gleiten so von uns und unserer Hochschulgattung spurlos ab.

Und es ist eine Zusammenfassung auch unseres innersten Lebens als Hochschule, wenn ich nun mit den Sätzen schließe: In uns lebt das Bewußtsein der Pflicht so gut wie anderswo im deutschen Lande. Dieses Bewußtsein wollen wir in Lehre und Leben dieser Hochschule weiter pflegen. So dürfen

wir reinen Herzens mit einstimmen in das allgemeine: Wir halten durch. Und es ist auch für uns als Hochschule gewiß, daß wir es können.

## Rabattsysteme im Detailhandel.

Von Joh. Kempkens, Metz.

Das Wort „Rabatt“ schließt nach der Art der Handhabung im Detailhandel einen Irrtum ein. Rabatt wird gewährt mit Rücksicht auf die Warenmenge. Durch einen bewilligten Rabatt will man den große Posten einkaufenden Kunden im Preise besser stellen als denjenigen, der zwar die gleiche Ware aber kleine bis kleinste Posten kauft. Diesem Verhalten ist eine Berechtigung zuzusprechen. Wenn einem Lieferanten große Posten abgenommen werden, so kommt er dadurch in den Genuß von Vorteilen, die er bei Abnahme kleiner Posten nicht bekommt. Im ersteren Falle wird das Lager schneller umgesetzt. Damit fallen die auf die Lagereinheit zu verrechnenden Lagerspesen wie Zinsverluste, Versicherungsgebühren, Reklame-, Verwaltungskosten, Miete, Verluste wegen Schwindens, wegen Modewechsels. Es ist nicht mehr als billig, wenn demjenigen, der zur Minderung dieser Spesen beiträgt, eine Vorzugsstellung eingeräumt wird gegenüber demjenigen, der nichts dazu beigetragen hat. Mißbräuche sind dabei nicht ausgeschlossen, es sei nur an den sog. „Bonus“ erinnert.

Bei dem Detailhandel kann es sich aber aus der ganzen Natur des Vertriebes der Waren nicht um den eben gekennzeichneten Rabatt handeln. Wenn auch die den Kunden verkauften Waren in den Mengen voneinander abweichen, so ist die Abweichung doch nicht derart groß, daß einem Kunden der Menge wegen allgemein ein Rabatt gewährt werden könnte. Es handelt sich doch im wesentlichen um Befriedigung eines vorliegenden Bedarfs, nicht um eine Eindeckung auf Vorrat. Die Kosten der Lagerhaltung des Detailhandels werden durch Überwälzung auf den Käufer nicht gemindert, weil für letzteren ein Lagern gar nicht in Frage kommt.

Streng genommen müßte man auch hier folgern: wenn der Detaillist Kunden hat, die ihm mehrere Einheiten derselben Ware auf einmal abnehmen, so muß sich daraus doch auch für ihn bis zu einem gewissen Grade — aber nur bis zu einem gewissen Grade wegen der Sortimente — eine Herabdrückung der Lagerhaltungskosten einstellen. Wenn es ihm aber weiter möglich wäre (um das Beispiel kraß zu wählen), sein Lager nunmehr anstatt zweimal viermal umzuschlagen, so kommt diese Ersparnis dem Kunden ohnehin zugute, denn der Verkäufer erlangt auf Grund seines mehrmaligen Umsatzes dann einen Vorsprung vor seiner Konkurrenz und kann billiger anbieten. Er kann billiger anbieten, muß es aber nicht, und ob er es tut, ist eine Sache des jeweiligen Firmeninhabers.

Aus den bisherigen Darlegungen wird man schließen können, daß es zwischen Detaillist und



Kunde keinen Rabatt geben kann. Auf bezogene Mengen kann keine Preisminderung gewährt werden, weil es sich doch der ganzen Natur des Geschäftes nach um Kleinverkäufe handelt.

Der „Rabatt des Detailhandels“ soll denn auch für die Barzahlung gewährt werden, und weil er diesem Zwecke mit dienen soll (nicht allein), müßte er folgerichtig Skonto heißen, denn er steht nicht in Bezug zur Lagerhaltung, sondern zur Kassenhaltung. Weil dem so ist, können auch die Sätze für den Abzug gleich bemessen werden, ob es sich um Barbegleichung einer großen oder kleinen Summe handelt. Im Verhältnis zur verkauften Ware wirkt der kleine Kasseposten genau so wie der große. M 1000, zusammengesetzt aus kleinen Posten, sind für den Detaillisten bezüglich des Zinsertrages oder eines vorzunehmenden Ausgleiches genau so viel wert, als wenn sie sich aus größeren Posten gebildet haben. Für die Kassenhaltung leisten beide Teile die gleichen Dienste und müssen dementsprechend gleich behandelt werden.

Derjenige, der im Großhandel seinen Kauf bar begleicht, leistet seinem Lieferanten insofern einen Dienst, als dieser verhältnismäßig weniger Betriebskapital braucht, demgemäß an Leihzins oder Kreditzinsen spart. Der Abzug, der dem Käufer für die von ihm dem Großhandel geleisteten Dienste zugestanden wird, heißt dann aber Skonto (wenn auch nicht allgemein), und weil der Detaillistenrabatt seiner eigentlichen Natur nach den gleichen Charakter hat, sollte er auch so benannt werden.

Diese vorgenommene Scheidung zwischen Rabatt und Skonto könnte als ein Spiel mit Worten angesehen werden; man kann einwenden, und mancher wird es tun, es wäre gleichgültig, wie das Ding heiße, es komme doch auf eins hinaus. Auf den ersten Blick mag es vielleicht so scheinen, aber eine scharfe Trennung wird doch die Aufgabe, die dem fälschlicherweise genannten Rabatt zugesprochen werden kann, in einem anderen Lichte erscheinen lassen und ist vornehmlich auch wichtig für die Beurteilung der Höhe.

Welche Zwecke sind es nun, denen der Rabatt dienen soll? Um diese Frage zu beantworten, ist es vielleicht zweckmäßig, sich einen Augenblick auf den Standpunkt eines Verfechters der Rabattidee zu stellen. An erster Stelle wird meist ins Feld geführt, daß man mit Hilfe des Rabattes dem Borgunwesen zu Leibe rücke, daß man das kaufende Publikum zur Barzahlung erziehe, es schließlich an die Barzahlung gewöhne.

In Verbindung mit diesem zu erreichenden Fortschritt wird dann hervorgehoben, daß das lästige und häßliche Handeln oder Feilschen um den Preis beseitigt werde, das Geschäft sich flotter und ruhiger abwickle, das Verhältnis zwischen Verkäufer und Käufer ein angenehmeres bleibe.

Soll auf diese Weise der Rabatt das Geschäft unmittelbar günstig beeinflussen, so werden daneben auch noch mittelbare Wirkungen angeführt. Einzelne Käufergruppen hatten es verstanden und verstehen es noch, für sich Sondervorteile beim

Kauf zu sichern, indem die Organisationen ihre Käuferschichten als Handelsobjekt betrachteten, um dem Kaufmann einen Rabatt abzuwingen und mit dem eingeräumten Rabatt dann wieder für ihre Organisationen Propaganda zu machen suchten. Insbesondere sind in dieser Hinsicht die Beamtenrabatte berüchtigt geworden, ohne daß andere wirtschaftliche Organisationen davon freigesprochen werden können. Diese Sonderrabatte sollen nun mit Hilfe des allgemeinen Rabattes bekämpft werden.

Weiterhin soll der Rabatt die breiten Käufer-schichten von dem konglomerierten Detailhaus, dem Warenhaus, abspenstig machen und die abgewanderten Käufer wieder dem Spezial-Detailhandel zurückführen.

Endlich sieht man den Rabatt als ein Mittel an, dem Ausdehnungsdrang der Konsumgenossenschaften einen Riegel vorzuschieben.

Als Zweck des Rabattes ergibt sich demnach eine Erhaltung des kaufmännischen Mittelstandes gegenüber Warenhaus und Konsumgenossenschaft und eine Stärkung und Kräftigung in seinem Vertriebsgebahren.

Die Wirkungen des Rabattes nach der volkswirtschaftlichen Seite zu untersuchen soll in diesem Zusammenhange nicht Zielsetzung sein. Dagegen müssen wohl die Formen des Rabattes hier erörtert werden. Wenn auch die Rabatte in der verschiedensten Weise auftreten, wenn ihre Abstufungen auch ungemein mannigfaltig sind, so lassen sich doch die typischen Erscheinungsformen feststellen.

Nach dem zu verfolgenden Gewinnzweck lassen sich unterscheiden: erwerbsmäßige (Unternehmer-), gemeinnützige und neutrale Systeme.

Nach der Organisation kann man trennen in wilde (Unternehmer-, Organisations-) Rabattsysteme, Vereins-Rabattsysteme, Filial- oder Eigen-Rabattsysteme.

Nach der Art der Durchführung lassen sich zwei große Gruppen bilden: das Einheitssystem und das differenzierte System.

Naturgemäß muß von den beiden letzten Arten das differenzierte System, das man auch als wildes System bezeichnen kann, am vielgestaltigsten sein. Es kann von Unternehmern, von Organisationen wirtschaftlich zusammengeschlossener Personengruppen, von Konsumgenossenschaften oder von Filialunternehmungen, auch von Einzelunternehmungen begründet worden sein. Wenn hier der Ausdruck „wildes System“ gebraucht wurde, so folge ich damit lediglich einem Sprachgebrauche. Es ist keineswegs so aufzufassen, als wenn diese Systeme nicht organisatorisch aufgebaut wären. Der Organisationsfaden zieht sich durch diese Rabatte genau so hindurch wie durch das Einheitssystem. Letzteres kann man deshalb so bezeichnen, weil die Erscheinungsform durchweg die gleiche ist, es ist das System der gemeinnützigen Rabatt-Sparvereine.

Vom Standpunkte des geschäftlichen Erfolges betrachtet war das Unternehmer-Rabattsystem zweifellos eine gute Idee, versprach sie doch dem



jeweiligen Unternehmer einen beträchtlichen Gewinn. Und auch manche Kaufleute, die den Vertrieb dieser Unternehmermarken übernahmen, haben sich solange nicht schlecht dabei gestanden, als es möglich war, Konkurrenzgeschäfte auf derselben Straße von diesem Kunden-Anlockungsmittel auszuschließen.

Bei dem Unternehmer-Rabattsystem schließt ein Unternehmer mit einer Anzahl (je mehr desto besser für ihn) von Geschäftsleuten einen Vertrag, laut welchem sie von dem Unternehmer gelieferte Marken an Stelle eines Kassenskotos bei Barkäufen dem jeweiligen Kunden gewähren. Die Marken klebt der Kunde in ein sog. Sparmarkendbuch ein und kann dann das gefüllte Buch in der Warenzentrale des Unternehmers einlösen gegen Waren. Die Warenzentrale führt Waren, die mit „ $\frac{1}{2}$  Buch“, „ $\frac{1}{1}$  Buch“, also einem Verkaufswert von M 5.— oder M 10.—, ausgezeichnet sind. Sie führt aber auch Waren für ganze zwei oder mehrere Bücher. Selbstverständlich muß demjenigen, der die Marken vertreibt, der gleichsam andauernd Reklame für die Warenzentrale des Unternehmers macht, ein Vorteil geboten werden. Er erhält auf die Marken, die in Heften von M 50.— abgegeben werden, selbst wieder einen Rabatt von 5 bis 20%, je nachdem wie umstritten das Gebiet ist, und je nachdem der Markenübernehmer handeln kann.

Dieser Unternehmer-Rabatt spielt noch an vielen Orten eine beträchtliche Rolle. In sehr vielen Fällen wird dieses Rabattgeben einem wirtschaftlichen Zwange entspringen. Um Kundschaft zu erhalten, muß man schließlich das gewähren, was andere bereits gewährt haben. Kundenerhaltung und Kundengewinnung nebst Durchführung der Barzahlung können das Motiv abgeben, Rabattmarken zu führen. Damit ist keineswegs gegeben, daß der erwartete Erfolg auch eintritt. Auch die beabsichtigte Ablenkung vom Warenhaus und vom Konsumverein tritt keineswegs in dem Maße ein, wie man es möchte. Die Konsumvereinsdividenden werden durchweg höher gehalten als der Rabatt, und wie die Dividendenpolitik betrieben wird, darüber macht sich das breite Publikum wenig Kopfschmerzen. Die Rabattmarke hat sich zudem noch mit in den Dienst der Konsumvereinsbewegung stellen müssen. Manche Warenhäuser aber haben den gegen sie geführten Hieb mit der Ausgabe eigener Rabattmarken pariert, und wo man diesen Schritt unterließ, fühlte man sich stark genug, sich gegen die Markenbewegung zu behaupten. Dem von einigen Markenverteidigern angeführten Vorteil der Einheitsmarken, daß durch die Notwendigkeit der Einlösung der Markenbücher an einer Zentralstelle sonst die Bewohner der Vororte in das Stadttinnere und dann auch in die Warenhäuser gelockt würden, ist gar keine Bedeutung zuzusprechen. Die größere Stadt zieht die kleinere an und das Zentrum, die City, die Vororte. An dieser Tatsache ist durch ein kleines Mittel nichts zu ändern. Diese Anziehungskraft wird man vorläufig nicht illusorisch machen können.

Wichtiger als diese Nebenerscheinungen ist der direkte Schaden, der dem Markenvertrieb des Unternehmers anhaftet. Der Rabatt des Kunden beträgt meist 5%. Dieser Rabatt ist z. B. beim Schuhwarenhandel relativ höher als in anderen Branchen, wie der Lebensmittelbranche, und zwar deshalb, weil im ersteren Falle größere und abgerundete Beträge vorkommen. Bei einem Einkaufe von 20 bis 39 Pfg. wird eine Marke (5%) gegeben, 19 Pfg. sind also jedesmal rabattfrei. Der Rabatt wird demnach umso niedriger, je öfter kleine, die jeweiligen Grenzen überschreitende Beträge beim Kauf vorkommen. Der Rabatt kommt um so voller zum Ausdruck, je größer und abgerundeter die Beträge sind. Auf den Gesamtumsatz berechnet müssen hierdurch mehr oder weniger erhebliche Unterschiede vorkommen. Die Gesamt-Rabattsumme wird aber auch durch den schnelleren oder langsameren Betriebskapitals-Umschlag beeinflusst. Wer bei M 100 000 eingeschossenes Betriebskapital einen gleich hohen Umsatz aufweist, also sein Kapital einmal umschlägt, hat bei 5% Rabatt (voll gerechnet) M 5000 auf den einmaligen Umschlag zu verrechnen. Schlägt er dasselbe Kapital zweimal um, so wird der mit dem gleichen Kapital erzielbare Gewinn um  $\frac{1}{2}$  der vorherigen Gewinnsumme gemehrt. Der Rabatt wird also auch um so niedriger, je öfter das Betriebskapital umgeschlagen werden kann. Ob die Umschlagshäufigkeit eine Folge des Rabattes als solcher ist, kann nur nach Lage des Einzelfalles entschieden werden.

Bei dem Unternehmer-Rabatt erleidet der Markenverteiler einen Verlust durch die Art der Markeneinlösung. Dadurch, daß alle Markenbücher in der Warenzentrale eingelöst werden müssen, entgeht ihm der Gewinn aus etwa zu verrechnenden Büchern. Selbst wenn man den sehr günstigen Fall voraussetzt, daß 20% auf die bezogenen Marken von dem Unternehmer dem Markenverteiler, dem Geschäft, vergütet werden, so wird dadurch der Gewinnausfall nur dann ausgeglichen werden können, wenn der Gewinnaufschlag verhältnismäßig niedrig ist, es müßte dann schon der Bruttoaufschlag mindestens  $26\frac{2}{3}\%$  betragen; denn die 20% haben einen Warenverkauf von 100 zur Voraussetzung, da die Marken vom Verkaufspreis berechnet werden. Setzt man für 100 Verkaufspreis 75 Einkaufspreis, so bekommt man für 75 Einkaufseinheiten mithin 20%. Daraus ergibt sich die Proportion

$$75 : 20 = 100 : X \text{ oder } X = 26\frac{2}{3} \\ \text{auf 100 Einkaufseinheiten.}$$

Der Ausfall wird demnach an jedem Markenbuch um so größer, je geringer der von dem Unternehmer gewährte Rabatt und je höher der Bruttogewinnaufschlag sind. Bei 10% Unternehmerrabatt und 25% Aufschlag auf den Einkauf, werden in Wirklichkeit  $13\frac{1}{3}\%$  erzielt für entgangenen Gewinn, bei 5% Unternehmerrabatt, was die Regel ist, sind es nur  $6\frac{2}{3}\%$ , die für entgangenen Gewinn hereingeholt werden können.



Dazu kommt die Bewertung einer weiteren Erscheinung. Wenn ein Kunde in einem Markenvertriebsgeschäfte ein Markenbuch eintauscht, dann ist er geneigt, für die neue Ware mehr Preis anzulegen, eine bessere Ware zu entstehen. Da aber der Gewinnaufschlag prozentual berechnet wird, so steigt natürlich die Gewinnsumme mit den höheren Preisen. Der Markenvertrieb für einen Unternehmer bedeutet demnach Verzicht auf einige Gewinnmöglichkeiten.

Endlich wäre noch anzuführen, daß die Warenzentrale doch auch Waren führen muß zwecks Eintausch der Bücher, so also auch dem einen oder anderen Warenzweig Konkurrenz macht. Insbesondere sind Haushaltungsartikel beliebte Eintauschgegenstände, ohne daß andere Warengruppen ausgeschlossen sein müssen.

Nun könnte man sagen, dadurch, daß in den Markenbüchern die einzelnen Firmen verzeichnet sind, macht der Unternehmer für jeden Markenvertreiber dauernd Reklame, außerdem sind die Unternehmer dazu übergegangen, für ihr Markensystem in den Tageszeitungen Reklame zu machen, bei der gewöhnlich nur die Farbe der Rabattmarken hervorgehoben wird. Auf diese Weise trete durch die Reklame und durch das Markensammeln an sich eine Umsatzsteigerung und damit eine Gewinnmehrung ein, so daß ein ev. Ausfall durch Nicht-einlösen der Markenbücher gut in Kauf genommen werden könne. Aber demgegenüber ist auch zu beachten, daß durch das Neuauftreten von Rabattsystemen und durch das weitere Vordringen eingeführter Systeme Kunden abspringen, wie überhaupt durch eine zunehmende Konkurrenz unter den Rabattunternehmungen die Bedeutung des Rabattes für die Umsatzsteigerung erheblich sinkt, wenn nicht gleich Null wird.

Eine zweite aber weniger geschlossene Art des differenzierten Rabattes ist diejenige der wirtschaftlichen Organisationen. Die Organisationen wirtschaftlich zusammengehöriger und auch nicht zusammengehöriger Personenkreise treten an einen Kaufmann heran und verlangen bei Einkäufen ihrer Mitglieder einen Rabattsatz. Man denkt hierbei vielfach nur an die Beamtenrabatte. Indessen hieße die Beschränkung auf diese Kreise den Rahmen zu eng ziehen, oder man muß den Begriff „Beamter“ weiter ausdehnen, d. h. auch auf Privatbeamte. Die Organisation erschöpft ihre Leistung für den Rabatt gewährenden Kaufmann mit der Anführung seines Namens in dem Branchenverzeichnis der Jahrbücher, Kalender, Mitgliederverzeichnisse u. ä. Die von den Kaufleuten eingeräumten Rabatte gehen bis 10%. Marken werden nicht ausgegeben. Der Rabatt soll gegeben werden gegen Vorzeigung des Mitgliedsbuches der Organisation. Im allgemeinen steht sich der Kaufmann bei diesem Rabatt noch schlechter als bei dem vorher besprochenen. Nehmen wir an, er erhalte bei dem Unternehmer-Rabattsystem 5% vergütet, so gewährt er auf den Verkauf  $4\frac{3}{4}\%$ , bei 10% Vergütung  $4\frac{1}{2}\%$ . Und nun halte man dagegen einen Kassenrabatt bis 10%. Es ist ja ein

Unding, auf reguläre Warenposten 10% Kassenrabatt, also für Barzahlung, zu geben. Soviel kann der Kaufmann bei keiner Bank hereinholen.

Der Detailhandel muß bei diesen Rabatten mit dazu herhalten, für den Organisationsausbau, für die Erhaltung und Neuwerbung von Mitgliedern Reklame zu machen. Es wird auch als eine Ungerechtigkeit gegen andere Käuferschichten bezeichnet, die, weil sie keiner Organisation angehören oder angehören wollen, diese Vergünstigung nicht genießen. Allerdings findet man die gleiche Erscheinung auch zwischen Kaufleuten und Lieferanten, auch hier dringt man auf Grund der Organisation auf Gewährung eines Rabattes beim Einkaufe der Mitglieder. Wenn man in Detailhandelskreisen für eine Beseitigung der Sonderrabatte kämpft, dann sollte man doch nicht in die gleichen Fußstapfen den Lieferanten gegenüber treten. Daß die Sonderrabatte die Gründung von Konsumvereinen, besonders von Beamtenkonsumvereinen, hintanhaltend, wird man ernstlich nicht behaupten können. Die Kaufleute sind aber an dem bestehenden Sonderrabatt selbst schuld, weil sie aus Konkurrenzrücksichten gar zu vielseitig mit der Gewährung gewesen sind und es noch dauernd üben. Wenn einmal dieser Weg eingeschlagen ist, dann kann man schlecht zurück, oder es muß schon eine große Gegenbewegung geschlossenen Charakters einsetzen. Daß übrigens die Bedeutung des Sonderrabattes für den einzelnen Kaufmann mit der zunehmenden Zahl der Rabatt gewährenden Firmen sinkt, ist eine naturgemäße Erscheinung.

(Schluß folgt.)

## Über Rechnungsproben.

Von Hans Belohlawe, Linz.

Die Zahlen 9, 11 und 37 zeigen gewisse Eigentümlichkeiten, die sie bei der Überprüfung unserer Rechnungen auf deren Richtigkeit geeignet erscheinen lassen.

Da eine Ziffernreihe, die aus lauter Neunern besteht, durch 9 teilbar ist, so folgt daraus, daß wir bei einer Division einer Zahl durch 9 denselben Rest erhalten, wie wenn wir die Summe der einzelnen Ziffern, aus denen die betreffende Zahl besteht, durch 9 dividieren. Nehmen wir beispielsweise die Zahl 4562 an, so erhalten wir:

$$\begin{array}{r} 4000 = 4 \times 999 + 4 \\ 500 = 5 \times 99 + 5 \\ 60 = 6 \times 9 + 6 \\ 2 = 2 \end{array}$$

$$17 : 9 = 1 \text{ mit Rest } 8 \text{ und}$$

$$4562 : 9 = 506 \text{ mit gleichem Reste } 8.$$

Diesen Rest bezeichnen wir nun mit dem Ausdrucke „Neunerrest“, und auf ihn baut sich die Neunerprobe auf, die in jedem bessern Lehrbuche des kaufmännischen Rechnens enthalten ist. Diese lautet: „Wenn wir mit den Neunerresten mehrerer Zahlen dieselbe Grundoperation vornehmen, die wir mit den gegebenen Zahlen vornehmen sollen,



so muß der Neunerrest dieses Resultates mit dem Neunerreste des Resultates unserer Hauptoperation gleich sein, falls unsere Berechnung richtig ist.“ Wir wollen dies an Beispielen erläutern:

$$\begin{array}{r} 2346 - 6 \\ 5897 - 2 \\ 312 - 6 \\ \hline 8555 - 5 \\ 37 \times 46 \quad 1 \times 1 \\ \hline 1702 \quad 1 \\ 13^3 = 169 \} \text{ Rest 7} \\ 4^2 = 16 \} \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 10927 - 1 \\ - 4897 - 1 \\ \hline 6030 - 0 \\ 377 : 8 = 47 \text{ Rest 1} \\ (8 \times 2 + 1 = 17) \\ \sqrt{230} = 15 \text{ Rest 5} \\ 6^2 + 5 = 41 \text{ Rest 5} \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 7963 - 10 \\ + 4835 - 6 \\ \hline 12798 - 5 \\ 345 \times 13 \quad 4 \times 2 \\ \hline 4485 \quad 8 \\ 15^3 = 3375 \\ 4^3 = 64 \\ \sqrt{749} = 27 \text{ Rest 20} \\ \hline 1 \quad 5 \quad 9 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 8932 - 0 + 11 \\ - 1279 - 3 \\ \hline 7653 \quad 8 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 972 : 15 = 64, \text{ Rest 12} \\ 4 \times 9 = 36, \quad 3 + 1 = 4 \\ 9 + 2 = 11, \quad 11 - 7 = 4 \\ 3 + 5 + 11 - (3 + 7) = 9 \\ 4 + 11 - 6 = 9 \\ 5^2 = 25 \text{ Rest 3} + 9 = 12 \text{ Rest 1} \end{array}$$

Dieser Neunerprobe nun haftet ein Fehler an, insofern sie auf den Stellenwert der Ziffern keinen Einfluß ausübt, also keine Rücksicht nimmt, denn 230, 203, 2·3, 2300 geben dieselben Neunerreste, und deshalb belehrt uns die Neunerprobe nicht über das häufig vorkommende Stürzen zweier Ziffern, sowie über die richtige Anwendung des Dezimalpunktes. Es können aber auch die Teilprodukte einer Multiplikation falsch untereinander gestellt worden sein, ohne daß uns die Neunerprobe diesen Fehler anzeigt, wie folgendes Beispiel beweist:

| Richtige Stellung. | Unrichtige Stellung. |
|--------------------|----------------------|
| 2345               | 2345                 |
| 4690               | 4690                 |
| <hr/> 471345 — 6   | <hr/> 49245 — 6      |

Ganz anders steht es mit den Zahlen 11 und 37. Eine jede zweizifferige Zahl, die aus gleichen Ziffern besteht, ist durch 11 teilbar. Ist dagegen die eine Ziffer größer als die andere, so ist die Differenz, um die die linksstehende (Zehnerstelle) größer ist, als die rechtsstehende (Einerstelle), wobei wir letztere im entgegengesetzten Falle um 11 vergrößern müssen, derselbe Rest, den wir mittels Division der Zahl durch 11 erhalten. Wir nennen diese Differenz den Elferrest. Beispiele:

$$\begin{array}{ll} 25 : 11 = 2 \text{ Rest 3} & 5 - 2 = 3 \\ 73 : 11 = 6 \text{ Rest 7} & 3 + 11 - 7 = 7 \end{array}$$

Besteht nun eine Zahl aus mehr als zwei Ziffern, so teilen wir sie vom Dezimalpunkte aus in Gruppen von je zwei Ziffern. Um nun den Elferrest der Zahl zu finden, addieren wir vor allem die rechtsbefindlichen Ziffern aller Gruppen, dann die linksbefindlichen und ziehen die letztere Summe von der erstern ab. Eine etwa nicht vorhandene Ziffer bei einer Gruppe kann durch eine Null ersetzt werden. Ist die Subtraktion unmöglich, dann vergrößern wir die kommenden um ein solches Vielfache von 11, das die Subtraktion ermöglicht. Beispiele:

$$\begin{array}{l} 72365 \text{ gibt } 7 + 3 + 5 = 15, \quad 2 + 6 = 8, \quad 15 - 8 = 7 \\ 72365 : 11 = 6578 \text{ und Rest 7} \\ 69583 \text{ gibt } 6 + 5 + 3 = 14, \quad 9 + 8 = 17, \quad 14 + 11 - 17 = 8 \\ 69583 : 11 = 6325 \text{ und Rest 8} \end{array}$$

Nehmen wir nun mit den Elferresten mehrerer gegebenen Zahlen dieselbe Grundoperation vor, die wir mit den gegebenen Zahlen vorzunehmen haben, so müssen die Elferreste der beiden Resultate gleich sein. Beispiele:

Die Elferprobe hat nun vor der Neunerprobe den Vorteil, daß eine linksseitige Ziffer nicht mit einer rechtsseitigen vertauscht werden kann, dagegen kann dies mit zwei linksseitigen oder zwei rechtsseitigen geschehen; daher ist bei ihr das Stürzen zweier nebeneinander befindlichen Ziffern unmöglich, ohne die Elferprobe zu stören. 749 und 974 geben dieselben Elferreste, nicht so aber 749, 479 und 794. Deshalb kann die Elferprobe dem Buchhalter bei seinen Arbeiten bestens empfohlen werden, und zwar nicht nur beim Addieren langer Zahlenreihen, sondern auch beim Transportieren von Beträgen, sowie beim Saldoziehen. Zu diesem Zwecke genügt eine schmale Kolonne, die neben der Geldkolonne errichtet wird und zur Aufnahme der ermittelten einzelnen Elferreste dient, um mit ihnen dieselben Arbeiten vornehmen zu können, welche mit den Geldbeträgen durchgeführt werden sollen. Wir lassen hier eine solche Rechnung vollständig abgeschlossen folgen und bemerken hiezu, daß die einzelnen Geldbeträge auf Heller resolviert worden sind.

|       |     |    |     |    |   |
|-------|-----|----|-----|----|---|
| 63    | 75  | 6  | 100 | —  | 1 |
| 112   | 13  | 4  | 50  | —  | 6 |
| 94    | 9   | 4  | 119 | 97 | 7 |
| 269   | 97  | 3  | 269 | 97 | 3 |
| Saldo | 119 | 97 | 7   |    |   |

Ich habe in Nr. 19 des Bücherrevisors (August 1907) die Elferprobe beschrieben und hierbei erwähnt, daß ich sie das erstemal in der Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen vorgefunden habe, in der der Verfasser, Handelslehrer Hans Plosch, Bromberg, den Buchhalter M. Schierlind als Erfinder dieser Elferproben anführt. Er beschreibt die ruhige Geschäftsgebarung in einem Kontor, in dem diese Elferprobe als Kontrollmittel benutzt wird, und sagt, daß daselbst keinerlei Additions- und Übertragungsfehler vorkommen und man ohne jede Aufregung den Abschlußarbeiten entgegenseht, da sich diese ohne jede Schwierigkeit durchführen lassen. Ich füge hinzu, daß die oben angeführten Fehler bei der bekannten Genauigkeit des Buchhalters nie vorzukommen pflegen, dagegen ist das Stürzen von zwei übereinander stehenden Zahlen, ein oft vorkommender Fehler, von dem auch die Sprachweise „einundneunzig“ statt „neunzig eins“ oft schuld ist, stets auffindbar.

Der Buchhalter Kainz hat nun vor einigen Jahren eine neue Kontrollmethode empfohlen, die sich auf die Zahl 37 aufbaut und daher die 37er Probe genannt werden kann. Da  $37 \times 27 = 999$  ist, so



zerlegen wir eine jede Zahl vom Dezimalpunkte aus in Gruppen von drei Ziffern, bilden von jeder Gruppe den 37er Rest und der 37er Rest der Summe der einzelnen Gruppenreste ist auch der Rest, wenn wir diese Zahl durch 37 dividieren. Wie bei den beiden früheren Proben können wir auch mit den 37er Resten der gegebenen Zahlen dieselbe Prozedur vornehmen wie mit den Zahlen selbst und erhalten bei richtiger Durchführung die gleichen 37er Reste bei beiden Resultaten. Diese 37er Probe hat vor der Elferprobe noch den Vorteil, daß bloß eine Ziffer einer Gruppe mit der gleichstelligen Ziffer einer anderen Gruppe vertauscht werden kann, ohne die Probe zu stören. Und das ist ein Fehler, der noch seltener begangen wird, als der bei der Elferprobe. Soll also die Probe ihre Richtigkeit erhalten, so muß, wie schon gesagt, die Einteilung der Zahlen in Gruppen vom Dezimalpunkte ausgehen und etwa nicht vorhandene Ziffern in einer Gruppe durch Nullen ersetzt werden. Bei diesen Geldbeträgen ist es angezeigt, sie auf Pfennige beziehungsweise Heller zu resolvieren. Die 37er Probe ist nach dem Gesagten der Neuner- und Elferprobe vorzuziehen.

Kainz wünscht nun, daß sich der Buchhalter alle Vielfachen von 37 bis 999 merke, um die 37er Reste einer jeden Zahlengruppe leicht aufzufinden. Dies ist aber nicht unbedingt notwendig, weil jede aus drei gleichen Ziffern bestehende Zahl ein Vielfaches von 37 bildet und behufs Erkennung aller weiteren Vielfachen wir nur mehr die Zahlen 37 und 74 benötigen. Wir zeigen deshalb am nachstehenden Beispiele die Aufsuchung dieser Reste:

$$\begin{array}{r|l} 89 & 759 \\ 74 & 666 \\ 15 & 74 \end{array} \begin{array}{r|l} 684 \cdot 924 \\ 666 \cdot 888 \\ 18 \cdot 36 \end{array} \begin{array}{r|l} 600 : 37 = 2425937 \cdot 4103 \text{ und Rest } 22 \\ 555 \\ 37 \end{array}$$

$$15 + 19 + 18 + 36 + 8 = 96, 96 - 74 = 22$$

Wenden wir nun die 37er Probe auf das obige Rechnungsbeispiel an, so erhalten wir:

$$\begin{array}{r|l} 6375 - 11 \\ 11213 - 2 \\ 9409 - 11 \\ 26997 - 24 \end{array} \begin{array}{r|l} 10000 - 10 \\ 5000 - 5 \\ 11997 - 9 \\ 26997 - 24 \end{array}$$

Es entsteht nun die Frage: Gibt es keine weiteren Zahlen mehr, die wir gleichfalls als Kontrollzahlen zu verwenden imstande wären? Solche Zahlen gibt es wohl noch mehrere, es fragt sich dabei aber, ob sie für den Praktiker wertvoll sind, da wir bei solchen Prüfungen noch größere Zifferngruppen bilden müssen, als wie bei der Zahl 37.

So gibt die Zahl 101 mit 11 und dessen Vielfachen, Zahlen mit vier gleichen Ziffern zum Produkte.

Mit dieser Zahl läßt sich noch leichter arbeiten, als mit der Zahl 37, da die Vielfachen von 101—1010, sowie von 1111—9999 sich leicht merken lassen und alle weiteren Vielfachen einer vierzifferigen Zahl sich aus zwei der oben genannten Vielfachen der Zahl 101 zusammensetzen.

Die Gruppeneinteilung müßte auch hier stets

vom Dezimalpunkte ausgehen. Etwa nicht vorhandene Dezimalstellen einer Gruppe müßten durch Nullen ersetzt werden. Geldbeträge sind stets auf Pfennige oder Heller zu resolvieren. Alles Weitere hat die Probe mit der früheren gemeinsam.

Wir zeigen hier auch die Anwendung dieser Methode auf unser obiges Beispiel:

$$\begin{array}{r|l} 6375 - 12 \\ 11213 - 2 \\ 9409 - 16 \\ 26997 - 30 \end{array} \begin{array}{r|l} 10000 - 1 \\ 5000 - 51 \\ \text{Saldo } 11997 - 79 \\ 26997 - 30 \end{array}$$

Auf der ersten Seite beträgt die Summe 131, hiervon 101 abgezogen, gibt wie links als Rest 30. Die Zahl 101 dürfte wohl die letzte sein, die noch den Praktiker in dieser Beziehung interessieren dürfte und für ihn einen Wert besitzt, da sich ihre Reste leicht ermitteln lassen und gerade so wie bei der 37er Probe um je zwei gleichstelligen Ziffern einer Zahlengruppe miteinander vertauscht werden können, was gar nicht vorzukommen pflegt. Aus je mehr Ziffern dagegen eine Gruppe besteht, in die die Zahlen zerlegt werden müssen, um so geringer ist ihre Anwendbarkeit in der Praxis, trotzdem die Genauigkeit der Probe mit der Zunahme der Ziffernreihe der Gruppe wächst.

Und so begnügen wir uns damit, hier noch anzuführen, daß

$271 \times 41 = 11111$  und  $481 \times 231 = 111111$ , daß also die beiden Zahlen 271 und 481 gleichfalls als solche Probezahlen Verwendung finden können, und zwar die ersteren bei Gruppen von fünf, die letzteren bei solchen von sechs Ziffern, und daß wir die Reihe noch weiter zu verfolgen imstande sind. Indessen haben diese Zahlen ein mehr mathematisches Interesse.

Versuche, auch solche Zahlen, die nicht in 9, 99, 999 usw. enthalten sind, als solche Kontrollzahlen zu gebrauchen, haben sich nicht bewährt. So empfiehlt ein Fachschriftsteller die Zahl 8 als eine solche Kontrollziffer. Durch 8 sind aber alle durch 200 teilbaren Zahlen gleichfalls teilbar und es können daher bloß die Reste der Zahlen auf ihre Teilbarkeit durch 8 einbegriffen werden, um die Achterreste bei den Proben zu benutzen. Man kann somit mittels der Achterprobe bloß die Richtigkeit der vorletzten Stelle an Zahlen feststellen. Ebenso eignen sich die Zahlen 3 und 27 nicht als solche Kontrollzahlen, trotzdem  $3 \times 3 = 9$  und  $27 \times 27 = 999$ ; denn bei 3 sind die Differenzen, welche vorzukommen pflegen, zu klein, und bei 27 sind die Vielfachen nicht so leicht zu finden, wie bei 37, weshalb die letztere als die vorteilhaftere zur Anwendung gelangt.

Leider lassen sich diese Proben nur bei vollständig durchgeführten Rechnungen, sowie bei solchen mehrfach benannten Zahlen, deren Verhältniszahlen Potenzen von 10 sind, durchführen. Deshalb werden solche Proben in der Praxis zumeist bei Additionen und Subtraktionen angewendet, während bei den andern Grundoperationen wegen des größtenteils vorgenommenen verkürzten Verfahrens eine solche Überprüfung unterbleiben muß. Aus



diesem Grunde hat ein Fachgenosse bei diesen Berechnungen das Rechnen mittels Logarithmen empfohlen, weil diese Berechnungen dann gleichfalls in kontrollierbare Additionen und Subtraktionen umgewandelt werden können. Allerdings ist es nicht jedermanns Sache, sich mit Logarithmentafeln zu befassen und deshalb bleibt uns nichts anderes übrig, als die Richtigkeit einer Multiplikation mittels einer neuerlichen mit verkehrten Faktoren und jene der Division mittels einer Multiplikation des Divisors mit dem Quotienten zu beweisen.

In der Buchhaltung aber, wo nur Additionen und Subtraktionen vorkommen, können diese Proben, wie wir gezeigt haben, sehr vorteilhaft angewendet werden und sie gewinnen noch dadurch an Bedeutung, insofern sie uns auch von der Richtigkeit der übertragenen und transportierten Beträge überzeugen und uns auf solche Weise auf Fehler aufmerksam machen, deren Nichtbeachtung sich bei den Abschlußarbeiten bitter rächen. Deshalb soll sich jeder Buchhalter bei seinen Arbeiten stets einer solchen Probe bedienen, wobei wir den letzteren deshalb den Vorzug geben, weil die Neunerprobe uns auf das Stürzen zweier Ziffern nicht aufmerksam zu machen imstande ist. Die so entstehende kleine Rechenarbeit wird gewiß gute Früchte zeitigen.

### *Handelsgebräuche und Konventionsbedingungen.*

*Von Bruno Birnbaum, Berlin.*

Die Handelskammer zu Berlin hat jüngst in zwei Fällen, in denen sie von Gerichten zur Abgabe von Gutachten aufgefordert worden war, Konventionsbestimmungen als Handelsgebrauch bezeichnet.

Diese bisher noch von keiner gutachtlich gehörten Kammer erfolgte Charakterisierung der Konventionsbestimmungen fordert bei der großen grundsätzlichen Bedeutung dieser Entscheidung, angesichts der überaus zahlreichen, die gesamte deutsche Industrie und den deutschen Handel durchziehenden Konventionen, Kartellen und ähnlichen Gebilden zur Kritik auf.

Die beiden Gutachten lauten wie folgt:

1. „In der Damenkonfektionsbranche ist es Handelsbrauch, daß im Verkehr zwischen zwei Berliner Firmen Retouren, die nicht innerhalb zehn Tagen erfolgen, nicht mehr angenommen werden, und die in Frage stehende Ware als fest gekauft zu gelten hat. Die Branche ist zusammengeschlossen in dem Verband Deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten. Der Übersender der Ware hat nach Auffassung der Verkehrskreise nicht die Pflicht, sich nach dem Ergebnis seiner Offerte zu erkundigen. Die Fristen können abgekürzt werden, da die Konventionsbedingungen das Höchstmaß der zulässigen Bedingungen darstellen. Die Fristsetzung hat dann die gleiche Bedeutung wie die zehntägige Konventionsfrist, doch werden, wenn sie sich innerhalb der letzteren halten, Verspätungen der Rück-

sendung um ein bis zwei Tage in der Regel toleriert, doch besteht auch hier keine Erkundigungspflicht.“

2. „In der Seidenbranche besteht im Verkehr zwischen Großhändlern und deren Abnehmern bei Kreditgeschäften der Handelsbrauch, die Zahlungsbedingungen wie folgt zu stellen: 30 Tage mit 2 %, 60 Tage mit 1 % und 90 Tage netto. Nach Ablauf des 90. Tages 6 % per anno Verzugszinsen. Die Mitglieder der Vereinigung der deutschen Samt- und Seidenwaren-Großhändler sind berechtigt, in den Grenzen dieser Zahlungsbedingungen auch weniger günstige Konditionen zu vereinbaren, so z. B. ‚30 Tage netto Kasse‘. Es ist jedem Mitglied freigestellt, bei Abnehmern aus irgendeinem Grund das Ziel nach Belieben zu beschränken. Mangels besonderer Vereinbarungen gelten aber für den Verkehr die oben genannten Bedingungen: 30 Tage 2 %, 60 Tage 1 % und 90 Tage netto. Die Großhändler der Seidenbranche sind fast ausnahmslos Mitglieder der obengenannten Vereinigung, so daß sich diese Zahlungsbedingungen als handelsgebräuchlich herausgebildet haben.“

In dem ersten Gutachten ist gesagt, daß die Branche der Damenkonfektion im Verbands Deutscher Damen- und Mädchenmäntel-Fabrikanten zusammengeschlossen ist. Nach den Konventionsbestimmungen dieses Verbandes ist es vorgeschrieben, daß im Verkehr zwischen Berliner Firmen, die nicht innerhalb 10 Tagen erfolgen, nicht mehr angenommen werden, und die in Frage stehende Ware als fest verkauft gelten kann. Diese Bestimmung wird nunmehr über die Wirksamkeit der Konventionsbedingungen hinaus als allgemeiner Handelsgebrauch hingestellt. Ähnlich liegt der Fall in der zweiten Entscheidung. Hier sind die Mitglieder der Vereinigung der Deutschen Samt- und Seidenwaren-Großhändler nach den Konventionsbestimmungen berechtigt, die Zahlungsbedingungen wie folgt zu stellen: 30 Tage mit 2 %, 60 Tage mit 1 %, 90 Tage netto. Nach Ablauf des 90. Tages 6 % per anno Verzugszinsen.

Im zweiten Fall hebt das Gutachten ausdrücklich hervor, daß die Großhändler der Seidenbranche fast ausnahmslos Mitglieder der obengenannten Vereinigung sind, und begründet dann damit die Tatsache, daß diese Zahlungsbedingungen als handelsgebräuchlich anzusehen sind.

Wenn man sich Begriff, Entstehung, Entwicklung und Wirkung von Handelsgebräuchen einerseits, und Konventionsbestimmungen andererseits vergleichend ansieht, so wird man, um das Ergebnis der vorliegenden Untersuchung vorwegzunehmen, zu der Überzeugung kommen und kommen müssen, daß diese beiden Institute verschiedenen sowohl nach ihren Voraussetzungen, als auch nach ihren Folgen sind.

Unter Handelsgebrauch versteht man nach Hellauer (Welthandelslehre, Teil I, S. 261) eine von Kaufleuten eingehaltene Vorgangsweise ihrer Handhabung, die so allgemein befolgt wird, daß eine Abweichung von ihr als Ausnahme erscheinen muß.



Es wird also hiermit indirekt gesagt, daß es sich bei dem Handelsgebrauch um eine von Kaufleuten aus freien Stücken eingehaltene Vorgangsweise ihrer Handlungspflege handelt, d. h. also, daß der Handelsgebrauch nicht auf einem ihnen etwa auferlegten Zwang beruht, und daß weiterhin die Handhabung allgemein sein muß.

Den Ursprung solcher Handelsgebräuche hat man wohl mit Recht bei den von einzelnen bedeutenden Geschäftshäusern erlassenen festen Bedingungen gesehen, die entweder in kurzen Auszügen auf die Geschäftsformulare aufgedruckt wurden, oder auf die lediglich Bezug genommen wurde. Bei der überragenden Bedeutung dieser Häuser bildete sich innerhalb des Geschäftszweiges eine gewisse Gleichartigkeit in der Anwendung der Gebräuche heraus, die dann als sogenannte Handelsgebräuche rechtliche Anerkennung gefunden haben.

Diese Handelsgebräuche verdanken also ihre Entstehung keiner einmaligen, von der Branche sich selbst gegebenen gesetzesartigen Regelung, sondern sind im Laufe der Zeit aus der Initiative einiger großer Geschäftshäuser herausgewachsen und haben durch adäquate Handlung bei den Berufsgenossen sowie bei den Abnehmern Anerkennung gefunden.

Bei gutachtlichen Äußerungen bringen dann die Handelskammern auf Grund der Sachkenntnis ihrer Fachausschüsse diese ungeschriebenen Handelsgebräuche im eigentlichen und engeren Sinne zu Papier und erheben somit zum geschriebenen Recht, was bereits seit langer Zeit als ungeschriebenes Recht angewandt worden ist<sup>1)</sup>.

Neben diesen Handelsgebräuchen im engeren und eigentlichen Sinne werden von verschiedenen Handelskammern auch Mustervertragsbedingungen niedergelegt, die zunächst keine Handelsgebräuche darstellen, sie sollen nur eine Erleichterung für den Geschäftszweig, für den sie erlassen sind, insofern schaffen, als die Kontrahenten der Notwendigkeit enthoben werden, bei jedem Vertragsabschluß ins Einzelne gehende Bedingungen auszuarbeiten, wenn sie sich generell auf diese Mustervertragsbedingungen eventuell mit notwendigen Abänderungen, die besonders zu vereinbaren sind, beziehen. Dann sollen sie aber auch ein Übergangsstadium schaffen, — meist von einem Handelsmißbrauch zu einem Handelsgebrauch. Denn diese Mustervertragsbedingungen erlangen nach mehrjähriger Dauer ausdrücklich nach den Bestimmungen der Handelskammern handelsgebräuchliche Geltung.

Wenn man demgegenüber die Entstehung von Konventionsbedingungen ins Auge faßt, so sieht man am deutlichsten, daß diese nicht als Handelsgebräuche im strengen Sinne anzusehen sind; sie

haben zwar mit den Mustervertragsbedingungen, den Handelsgebräuchen im weiteren Sinne das gemeinsame, daß sie sich oft gegen einen mißbräuchlichen Handelsgebrauch richten, aber in dem Hauptmerkmal der Handelsgebräuche zweigen sie gerade ab: Nicht auf Grund einer allmählichen Entwicklung und aus freier Entschliebung der Kontrahenten werden sie rechtens, sondern durch einen einheitlichen Akt, sei es vertraglicher, sei es autoritativ-diktatorischer Art. Mit einem Male sollen durch einen oft harten Einschnitt in das Wirtschaftsleben Mißstände abgestellt oder doch wenigstens Änderungen vorgenommen werden.

Ein weiteres Merkmal der Handelsgebräuche, die gleichförmige Übung ist nicht immer bei den Konventionsbedingungen vorhanden. Die Gleichförmigkeit wird nur in dem Maße hergestellt, als der Verband, von dem die Bedingungen ausgehen, geschlossen ist. In dem zweiten Gutachten kommt auch dieser Gedanke darin zum Ausdruck, daß die Handelskammer ausdrücklich die Geschlossenheit des Verbandes hervorhebt. Die Konventionsbestimmungen umfassen aber nur meist einen Teil, wenn auch oft einen recht großen Teil der Branche und verpflichten nur denjenigen, der der jeweiligen Konvention angehört. Aber auch die restlose Geschlossenheit, d. h. also die gleichförmige Übung, genügt noch nicht, um alle Merkmale von Handelsgebräuchen zu erfüllen. Diese vorausgesetzte Gleichförmigkeit beruht meist nicht auf der *opinio neccessitatis*, sondern wird oft erst durch die Konvention erzwungen. Endlich entstehen Handelsgebräuche durch keinen Rechtsakt, Konventionsbedingungen nur durch einen solchen.

Am deutlichsten tritt der Unterschied zwischen Handelsgebräuchen und Konventionsbedingungen da zutage, wo die Bedingungen lediglich durch einseitige Aufoktroierung, durch wirtschaftlichen Zwang zur Anerkennung bestimmter Vorschriften, die oft gerade bisher nicht handelsüblich gewesen sind, zustande gekommen sind. Hier kann gerade nicht von einer gleichförmigen freiwilligen Übung gesprochen werden. Hier wirken die Konventionsbedingungen vielmehr wie staatliche Gesetze.

Aber auch selbst da, wo die Konventionsbedingungen durch vertragliche Vereinbarungen zwischen Lieferanten und Abnehmern zustande gekommen sind, fehlt der mehrjährige Übergang, durch den die Mustervertragsbedingungen — also Handelsgebräuche in weiterem Sinne — den Charakter von Handelsgebräuchen annehmen.

Schon diese Untersuchung von Begriff und Entstehung von Handelsgebräuchen einerseits und Konventionsbedingungen andererseits zeigt so wesentliche Unterschiede, daß die Verallgemeinerung Konventionsbedingungen gleich Handelsgebräuche nicht aufrecht zu erhalten ist, wie sehr auch an sich die größere Anerkennung der Konventionen besonders in den Abnehmerkreisen wünschenswert wäre.

Da die Konventionsbestimmungen auf einem Rechtsakt beruhen, sei es auf einem einseitigen, sei

<sup>1)</sup> Allerdings ist der Gang in der Praxis oft so, daß die befragte Handelskammer sich an das Fachausschußmitglied des betreffenden Geschäftszweiges wendet. Wenn dieses der in der Branche etwa bestehenden Konvention angehört, wird es entweder selbst oder nach weiterer Rückfrage beim Verbandsgeschäftsführer die Bestimmungen der Konvention als Handelsgebrauch bezeichnen, und so entstehen dann die anfangs gekennzeichneten Gutachten, in denen die Konventionsbedingungen als Handelsgebrauch bezeichnet werden.



es auf einem zweiseitigen — Verträge —, so haben sie nur so lange Kraft und Geltung, als sie nicht durch einen *contrarius actus* aufgehoben werden.

Hierin liegt auch ein gewisser Widerspruch zum Wesen der Handelsgebräuche; denn Handelsgebräuche sind nur so lange wirksam, als sie wirkliche Handelsgebrauch, d. h. tatsächliche Übung sind, sobald sich aber der Handelsgebrauch verändert hat, ist die Tatsache der früheren schriftlichen Fixierung in den Gutachten der Handelskammern noch nicht zwingend für die Anwendung und Anerkennung des Handelsgebrauches.

Die Konventionsbedingungen dagegen können auf Jahre hinaus festgelegt werden und somit gerade die Entwicklung und Entstehung von Handelsgebräuchen unterbinden. Der Handelsgebrauch ist durch seine Ungebundenheit in der Weiterentwicklung und Anpassung an die Erfordernisse des Wirtschaftsmarktes in weitestem Sinne geradezu oft als Gegensatz zu den Konventionsbedingungen aufzustellen. Allerdings wird man zugeben müssen, daß sich die Konventionsbedingungen auch selbst ändern und den Marktverhältnissen anzupassen suchen, aber dies liegt nicht im Wesen der Konventionsbedingungen, die vielmehr konservativ sind, wie alle auf Rechtsakt beruhenden Einrichtungen. Man bedenke, daß zur Änderung von Konventionsbedingungen meist eine qualifizierte Mehrheit, wenn nicht die Zustimmung der Gesamtheit der Mitglieder erforderlich ist.

Auch eine kurze Betrachtung der rechtlichen Bedeutung der beiden Institute zeigt ganz wesentliche Unterschiede.

§ 346 HGB. spricht von den im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuchen und bestimmt dann, daß unter Kaufleuten in Ansehung der Bedeutung und Wirkung von Handlung und Unterlassung auf diese Gebräuche Rücksicht zu nehmen ist.

Diese handelsrechtlichen Vorschriften finden ihre Ergänzung in den §§ 133 und 157 BGB., von denen es heißt, daß bei der Auslegung einer Willenserklärung der wirkliche Wille zu erforschen und nicht an dem buchstäblichen Sinne des Auspruches zu haften ist, und daß die Verträge, wie Treu und Glauben und Verkehrssitte es erfordern, auszulegen sind. Es ist also danach die Verkehrssitte als weiterer Begriff für die Anwendung eines Handelsgebrauches notwendig. Diese Voraussetzung ist für die Anerkennung und Erheblichkeit von Konventionsbedingungen nicht gegeben.

Da die Konventionsbedingungen immer Vertragsrecht sind, sei es, daß sie gemeinschaftlich mit den davon Betroffenen vereinbart werden, oder aber, wenn sie einseitig erlassen werden, dem Kontrahenten bei Überreichung einer Offerte mitgeteilt werden, so daß die stillschweigende oder ausdrückliche Anerkennung bei Abschluß eines Geschäfts vorliegt, so ist der Wirkungskreis dieser Konvention immer ein beschränkter, nämlich auf die Kontrahenten beschränkter. Dagegen ist in der

Rechtsprechung und auch in der Rechtslehre anerkannt, daß eine ausdrückliche Kenntnis der Handelsgebräuche nicht notwendige Voraussetzung für ihre rechtliche Erheblichkeit ist, und weiterhin ist mit Staub zu sagen, daß jeder, der im Verkehrsleben steht, der Verkehrssitte unterworfen ist und sich gefallen lassen muß, daß seine Erklärungen so gedeutet werden, wie dies der Anschauung und der tatsächlichen Übung redlicher Männer entspricht. Wer etwas anderes will, muß sich deutlicher erklären. Als Voraussetzung für die Wirksamkeit der Handelsgebräuche ist also sonach der Wille der Parteien, auf Grund derselben zu kontrahieren, nicht von Bedeutung, was aber bei Vertragsrecht unerlässlich ist.

Die Handelsgebräuche haben vorwiegend darin ihre rechtliche Bedeutung, daß sie überall da ergänzend eintreten, wo besondere Abmachungen in den einzelnen Geschäftsverhältnissen nicht getroffen worden sind, während die Konventionsbedingungen, wie hier wiederholt bemerkt, stillschweigend oder ausdrücklich vereinbarte Geschäftsbedingungen sind. Allerdings lassen die Konventionsbedingungen innerhalb ihres Rahmens auch zu, daß noch besondere Vereinbarungen getroffen werden, aber auch hier greift dann nicht Handelsgebrauch ein, sondern eben diese besonders vertraglich zu vereinbarenden Bedingungen, dies besonders bei den Skonten und Zielen.

Die Handelsgebräuche haben also keine primäre Wirksamkeit im Sinne von Gesetzen, bzw. vertraglichen Normen, die Konventionsbedingungen dagegen, sei es, daß sie einseitig erlassen, als Gesetze im eigentlichen Sinne, sei es, daß sie auf Grund vertraglicher Vereinbarungen entstanden sind, schließen dispositive Gesetzesvorschriften aus und haben solange Wirksamkeit, als sie im einen Falle widerrufen werden, oder sonst durch Vertragsablauf ihre Wirkung verloren haben.

Allerdings ist es möglich, daß über die Zeit der vertraglichen Dauer hinaus die eine oder andere Bestimmung in der Konvention sich als Handelsgebrauch eingebürgert hat; aber dies hat mit der grundsätzlichen Fragestellung unserer Erörterung nichts zu tun.

Ebensowenig steht die Frage, ob die Unterwerfung unter solche Konventionsbedingungen selbst zum Handelsgebrauch wird, zur Diskussion.

Bei aller Anerkennung der segensreichen Wirkungen von Konventionen auch für die Bildung und Entstehung gesünder Handelsgebräuche ist doch eine Identifizierung und vor allem die Verallgemeinerung, Konventionsbestimmungen seien Handelsgebräuche, nicht anzuerkennen.

Konventionsbestimmungen können Handelsgebräuche werden, sind es aber nicht ohne weiteres.





## Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

**Die Haftung des Postfiskus aus einer Telegrammentstellung. — Hat ein Telegrammabsender Anspruch auf Bekanntgabe der seinem Telegramm beigelegten dienstlichen Vermerke oder — bei Telegrammentstellung — auf Nennung des schuldigen Beamten?**

(Urteil des Oberlandesgerichts München,  
1. Z.-S., v. 13. II. 14, L. 775/13.)

Mitgeteilt von H. Hellmuth, Speyer.

Das Entstehen der staatlichen Post- und Telegraphenverwaltung für Schäden, die den Anstaltsbenützern aus Anlaß einer Beförderungstätigkeit erwachsen, beschränkt sich im Interesse der Aufrechterhaltung des staatlichen Post- und Telegraphenbetriebes nur auf gewisse Arten und Gegenstände der Beförderung durch diese Staatsanstalten, während in allen anderen Fällen eine Verantwortlichkeit von ihr nach jeder Richtung abgelehnt wird; vgl. insbesondere die §§ 6—12 RPost G. — Innerhalb des gesetzlich oder reglementsmäßig umschriebenen Haftungsrahmens bringt aber die Post- und Telegraphenverwaltung das Gefährdungsprinzip zur Anwendung, d. h., da in ihren Betrieben auch ohne nachweisbares Verschulden ihrer Angestellten an und für sich schon fremde Interessen gefährdet werden können, tritt sie in den vorgesehenen Fällen für den Schaden ein, gleichgültig, ob dieser durch ihr Personal schuldhaft (vorsätzlich, fahrlässig) verursacht wurde oder nicht.

Eine entsprechende Abgrenzung der Haftung des staatlichen Post- und Telegraphenpersonals gegenüber den Anstaltsbenützern für Schäden, die diesen aus ihrer amtlichen Tätigkeit erwachsen könnten, erfolgte nicht<sup>1)</sup>. Daher haftet der Post- und Telegraphenbeamte gleich jedem anderen Beamten nach § 839 BGB. für allen einem Anstaltsbenutzer erwachsenen Schaden, der auf eine schuldhafte, d. i. vorsätzliche oder fahrlässige Verletzung der ihm dieser Person gegenüber obliegenden Amtspflicht zurückzuführen ist<sup>2)</sup>. Die schuldhaft verletzte Amtspflicht kann auf Vorschriften eines einschlägigen Gesetzes, der Post- und der Telegraphenordnung oder sonst einer Dienstvorschrift beruhen, sofern dieser nur der Zweck innewohnt, das Interesse des (geschädigten) Anstaltsbenützers zu wahren; vgl. Aschenborn, Erläuter. z. RPost G., S. 109 ff. —

Eine andere Frage<sup>3)</sup> bleibt es, auf welche Art sich der geschädigte Anstaltsbenutzer Gewißheit von der Person des ihm regelmäßig unbekannten schuldhaften Beamten verschaffen kann, um gegen ihn nach § 839 BGB. vorgehen

zu können, insbesondere ob und welche Pflichten der staatlichen Post- und Telegraphenverwaltung gegenüber einem an sie gestellten Verlangen, den Namen des fehligen Beamten zu nennen oder Anhaltspunkte zu seiner Ermittlung zu liefern, obliegen. Eine gesetzliche oder reglementäre Bestimmung findet sich im Dienstbereiche der Post- und Telegraphenverwaltung darüber nicht vor. Auch die einschlägige Literatur, außer Dambach-von Grimm und Aschenborn, schweigt sich über diese Frage aus. Dambach hält die Post- und Telegraphenverwaltung unter den besprochenen Voraussetzungen zur Preisgabe (Nennung des Namens) des schuldigen Beamten für verpflichtet, fügt aber unter Hinweis auf zwei Verfügungen des Reichs-Postamts vom 26. Juni 1886 und vom 27. Oktober 1887 an, daß dabei jedes Urteil darüber zu vermeiden sei, „ob die von ihm (d. i. dem betr. Beamten) begangenen Versehen eine Regreßpflicht nach sich zu ziehen geeignet sind“; a. a. O. S. 133/134. — Aschenborn beschränkt sich lediglich auf eine Wiedergabe der Erklärung, die der bayerische Staatsminister für Verkehrsangelegenheiten über diese Frage in der bayerischen Abgeordnetenversammlung im Juli 1906 gelegentlich der Beratung des Etats der bayerischen Postverwaltung für 1906/07 abgegeben hat. Darnach soll der Namen des fehligen Beamten dem geschädigten Anstaltsbenutzer dann genannt werden, wenn es sich um „eine dolose (vorsätzliche) oder grobfahrlässige Handlung“ des betreffenden Beamten handelt und „nach den einschlägigen Gesetzesbestimmungen die Post- und Telegraphenverwaltung selbst nicht entschädigungspflichtig ist“; a. a. O. S. 111/112. — Der hier vertretene Standpunkt entspricht der gegenwärtigen Verwaltungspraxis in Bayern. Diese wird nunmehr ergänzt durch ein nachstehend im Auszuge wiedergegebenes Urteil des Oberlandesgerichts München, 1. Zivilsenat, vom 13. Februar 1914 (L. 775/13), dessen Entscheidungsgründe sich mit der Haftung der staatlichen Telegraphenverwaltung für eine Telegrammentstellung befassen und im Zusammenhange damit die Fragen in eine eingehende Erörterung ziehen, ob der Anspruch eines Telegrammabsenders gegen die Telegraphenverwaltung auf die Herstellung einer Telegrammabschrift auch das Recht auf Bekanntgabe der nachträglich beigelegten dienstlichen Vermerke mit umfaßt, insbesondere aber, ob der durch eine Telegrammentstellung geschädigte Telegrammabsender von der staatlichen Telegraphenverwaltung die Nennung des fehligen Beamten verlangen kann.

Dem Urteile liegt folgendes Sach- und Streitverhältnis zugrunde. Ein Bankgeschäft in M. beauftragte am 15. August 1912 eine Londoner Firma telegraphisch mit dem Verkaufe von 500 Westrandshares. Durch ein Versehen des Telegraphenbeamten in M. wurde bei der Abtelegraphierung des Telegramms anstatt der Zahl 500 die Zahl 5000 übermittelt. Durch die Ausführung des so versehentlich um das zehnfache erhöhten Verkaufsauftrages erlitt die Bankfirma angeblich einen Schaden von M 2892,30, den sie näher begründete. Da der Postfiskus für diesen Schaden nicht aufkam, verlangte die Firma, um sich an den schuldigen Beamten halten zu können, daß ihr der zu dem betreffenden Telegramm gehörige und zur Aufnahme von dienstlichen Vormerkungen bestimmte Abschnitt zur Einsicht vorgelegt oder der Name des mit der Weitergabe betraut gewesenen Beamten genannt, andernfalls aber der Schaden im obengenannten Betrage von der Telegraphenverwaltung ersetzt werde. Da die zuständige Oberpostdirektion als Vertreterin des Postfiskus keine dieser Forderungen erfüllte, stellte die Bankfirma gegen den bayerischen Postfiskus Klage und nahm die obenbezeichneten Forderungen in den Klagantrag auf. Zur rechtlichen Begründung ließ sie durch ihren Prozeßvertreter u. a. ausführen, daß sich die Verpflichtung des beklagten Postfiskus zur Abschnittherausgabe oder Namensangabe aus § 810 BGB. ergebe; denn aus den dienstlichen Vermerken auf dem Telegrammformular sei der Name des abfertigenden Beamten zu ersehen, auch handle es sich um eine gemeinsame Urkunde i. S. des § 810 BGB., da die Vermerke auch zum Schutze des Publikums gegen Schädigung durch die Beamten bestimmt seien. Nun habe der beklagte Postfiskus der Klägerin zwar ihr Originaltelegramm vorgelegt, jedoch den Abschnitt mit den dienstlichen Vermerken abgetrennt; das widerspreche Treu und Glauben im Verkehr und den guten Sitten, woraus sich eine Schadensersatzpflicht

<sup>1)</sup> Anders z. B. in der Schweiz, woselbst das Postpersonal nur noch gegenüber der Postverwaltung selbst zivilrechtlich haftbar sein soll, sofern nicht ein strafrechtlich verfolgbares Delikt vorliegt; Artikel 91 des Bundesgesetzes über das schweizerische Postwesen vom 5. April 1910. — Lediglich beim Vorliegen der letztgenannten Bedingung tritt die Haftbarkeit des schuldhaften Beamten in den Vordergrund und der Geschädigte kann sich in der Höhe des vollen Schadens, d. h. auch über die Sätze des schweizerischen Postgesetzes hinaus an den schuldhaften Postbeamten halten; vgl. Buser, die rechtliche Stellung der Postanstalt nach schweizerischem Recht, Chur 1913, Seite 118 ff., bes. S. 141.

<sup>2)</sup> § 839 Absatz 1 BGB. lautet: „Verletzt ein Beamter vorsätzlich oder fahrlässig die ihm einem Dritten gegenüber obliegende Amtspflicht, so hat er dem Dritten den daraus entstehenden Schaden zu ersetzen. Fällt dem Beamten nur Fahrlässigkeit zur Last, so kann er nur dann in Anspruch genommen werden, wenn der Verletzte nicht auf andere Weise Ersatz zu erlangen vermag.“ — Über die Anregung der Umgestaltung dieser Beamtenhaftung nach dem Vorbild des Schweizerrechtes s. Reichert, Jur. Wochenschr. 1913, Seite 525.

<sup>3)</sup> Auf Einzelheiten über die rechtliche Seite der Beamtenhaftung kann hier verzichtet werden; vgl. hierüber u. a. Dambach-von Grimm, Erl. z. R.-Post-G., S. 132, Aschenborn, a. a. O. S. 109.



des Fiskus nach §§ 823, 826 BGB. ergebe. — Der beklagte Fiskus beantragte durch seinen Vertreter Klagabweisung und begründete diesen Antrag u. a. damit, daß die Dienstvermerke auf den Abgangstelegrammen ausschließlich für die Zwecke der Telegraphenverwaltung beigelegt werden. Dies gehe aus § 23 R.-Telegr.-O. mit § 22 Bayer. Telegr.-O. hervor, wonach der Absender zwar Abschrift seiner Urschrift, nicht aber auch der Dienstvermerke beanspruchen könne. — Die Nennung des Beamten habe die Postverwaltung aus guten Gründen abgelehnt, daher könne dies nicht mittelbar im Klagswege erzwungen werden. Eine Verpflichtung zur Namensnennung bestehe nicht; sie sei nur gestattet, wenn eine böswillige (vorsätzliche) oder grobfahrlässige Handlung des betreffenden Beamten vorliege, was hier zu verneinen sei. Im übrigen werde bestritten, daß die Klägerin den Schaden überhaupt oder in der behaupteten Höhe erlitten habe und daß sie ihn bei Nennung des Beamten durch die Telegraphenbehörde wirklich ersetzt erhalte.

Das Landgericht M. I. wies durch Urteil vom 14. Juli 1913, im wesentlichen im Anschluß an die Ausführungen des Postfiskus, die Klage ab. — Die hiergegen von der Klägerin zum Oberlandesgerichte M. eingelegte Berufung wurde durch das eingangs angeführte Urteil vom 13. Februar 1914 kostenpflichtig zurückgewiesen. In den Entscheidungsgründen nimmt das Oberlandesgericht Anlaß, zu den Klaganträgen nach ihrer rechtlichen Begründetheit sich eingehend zu äußern.

Zunächst erörtert das Berufungsgericht die allgemeinen Grundsätze über die Haftung der Telegraphenverwaltung und ihrer Angestellten gegenüber dem Absender eines Telegramms und führt dabei u. a. folgendes aus:

„Da ein Telegramm aus Bayern nach London streitig ist, so kommt nicht die Bayerische Telegraphenordnung vom 29. Juni 1904, sondern in erster Linie der internationale Telegraphenvertrag von 1875 in der Lissaboner Fassung vom 11. Juni 1908 samt Ausführungsübereinkunft (Weber, Vdg. Samml., Bd. 33, S. 40, Bayer. Postdienstangelegenheiten, Abschnitt IV, Abt. 2), hilfsweise aber die Reichstelegraphenordnung vom 16. Juni 1904 zur Anwendung. Das ergibt sich ohne weiteres aus § 23 der Bayer. Tel.-O. u. § 24 der R.-Tel.-O. (Bayr. G. V. Bl. 1904, S. 202, 227).“

Über die Haftung bestimmt zunächst Art. 3 des Intern. Tel.-Vertrages, daß die Vertragsteile in bezug auf den internationalen Telegraphendienst keine Verantwortlichkeit übernehmen; diese Ablehnung ist unter Nr. 3 der Ausführungsübereinkunft (Allgemeine Verkehrsbestimmungen) wiederholt und entspricht inhaltlich genau der gleichen Haftungsablehnung in § 21 R.-Tel.-O., § 20 Bayer. Tel.-O. Der Ausschluß jeder Haftung auch für Böswilligkeit der Telegraphenbeamten ist jedenfalls nach deutschem bürgerlichen Rechte zulässig (§ 278 BGB.).

Die anstelle der sachlichen Haftung allein gewährte Gebührenrückzahlung für verstümmelte Telegramme (Int. Tel.-V.-Ausf. B. LXXI, R.-Tel.-O. § 21 n. F.) ist hier nicht in Streit.

Über die Haftung der Angestellten der Telegraphenverwaltung gegenüber dem Absender enthalten die eben angeführten Rechtsquellen nichts; in Deutschland wird aber das bürgerliche Recht zugrunde gelegt und hat demgemäß das Reichsgericht mehrfach aus § 839 BGB. staatliche Telegraphenbeamte wegen fahrlässiger Verstümmelung oder Verzögerung von Depeschen zum Schadenersatz gegenüber dem Absender oder Empfänger verurteilt, weil die Beachtung der Dienstvorschriften eine ihnen gegenüber dem Absender und dem Empfänger obliegende Amtspflicht darstelle (vgl. RGZ., Bd. 37, S. 250, Gruchots Beitr., Bd. 43, S. 500, Bd. 48, S. 929, J. W. 1912, S. 751; Recht 1904, Nr. 2102, 1911, Nr. 62; Sörgel Rechtsspr., 1912, § 839, Nr. 30; Delius, Haftpflicht der Beamten, S. 444; Dambach, Postwesen, S. 132 ff., Aschenborn Post G. S. 109 ff.).“

Sodann prüft das Oberlandesgericht die Frage der Vorzeigung und Abschriftenerteilung von Telegrammen durch die Telegraphenverwaltung und erörtert im Zusammenhange damit die Frage, ob ein klagbarer Anspruch auf Benennung des fehligen Telegraphenbeamten durch seine vorgesetzte Behörde besteht.

„In welcher Weise sich der Geschädigte Kenntnis von der Persönlichkeit des schuldigen Beamten zu verschaffen hat und welche Pflichten etwa der Telegraphenverwaltung ihm gegenüber in diesem Punkte obliegen, darüber enthält weder der internationale Tel.-V. noch die R.-Tel.-O. oder die Bayer. Tel.-O. ausdrückliche Vorschriften.“

Zu den von der Klägerin versuchten Mitteln, nämlich Geltendmachung einer Pflicht zur Urkundenvorweisung oder Namensnennung ist Folgendes zu bemerken:

a) Nr. LXX der Ausf.-Übereink. zum Int. Tel.-V. bestimmt:

„Die Urschriften oder die Abschriften der Telegramme dürfen nur dem Absender oder dem Empfänger nach Feststellung ihrer Identität oder auch dem Bevollmächtigten eines von jenen mitgeteilt werden.“

Der Absender und der Empfänger eines Telegramms oder deren Bevollmächtigte sind berechtigt, sich beglaubigte Abschriften dieses Telegramms oder der dem Empfänger zugestellten Ausfertigung geben zu lassen, falls die Bestimmungsverwaltung eine Abschrift hiervon aufbewahrt hat. Dieses Recht erlischt nach der für die Aufbewahrung des Telegrammmaterials festgesetzten Zeit“ (nämlich nach 10 Monaten vom Schluß des Aufgabemonats an gerechnet, vgl. Nr. LXIX).

§ 231 R.-Tel.-O. lautet:

„Der Absender und der Empfänger oder auch deren Bevollmächtigte, falls sie sich als solche gehörig ausweisen, sind berechtigt, sich beglaubigte Abschriften der von ihnen aufgegebenen und der an sie gerichteten Telegramme ausfertigen zu lassen, wenn sie Ort und Zeit der Aufgabe genau angeben können und die Urschriften noch vorhanden sind.“

Genau den gleichen Wortlaut hat § 22, Abs. 1, Bayer. Tel.-O.

Die Bayerischen Dienstvorschriften zu § 22 Tel.-O. lassen durch ihre Fassung keinen Zweifel, daß das Recht auf Abschrift sich nur auf die vom Absender niedergeschriebenen Worte des Ursprungstelegramms beschränkt, nicht aber die nach § 6 Dienst-Anw. dieser Urschrift des Ursprungstelegramms beigefügten Dienstvermerke mitumfaßt (Bestimmungs- und Aufgabeanstalt, Telegrammgattung, laufende Nr. der Telegraphenrechnung, Zahl der Taxworte, Aufgabezeit, Angabe der Beförderungszeit, der benützten Leitung und des befördernden Beamten, Bemerkungen über Verzögerung und Zwischenfälle sowie Gebührenberechnung; vgl. Beilage I zu § 3 Bayer. Tel.-O.). Es geht daraus ohne weiteres hervor, daß sowohl die Reichstelegraphenverwaltung als auch die Bayerische Telegraphenverwaltung den ersten Absatz der Nr. LXX Intern. Ausf.-Ü. dahin auslegen, daß selbst, wenn darin nicht nur ein Verbot der Offenlegung an dritte Personen, sondern auch ein Gebot der Vorzeigung der Urschrift an die Telegrammbeteiligten enthalten sein sollte, dieses Gebot sich jedenfalls auf die vom Absender niedergeschriebenen und der Telegraphen-Anstalt übergebenen Worte beschränkt. Diese Auffassung stimmt mit dem Begriffe des Ursprungstelegramms in § 3 R.-Tel.-O. und Nr. VI bis XIV Intern. Ausf.-Ü. überein.

Die Klägerin kann sich also für Herausgabe der seinerzeit dem Telegraphenbeamten M. übergebenen und zweifellos in das Eigentum des Staates übergegangenen Niederschrift des Ursprungstelegramms mit den nachträglich darauf gesetzten Dienstvermerken weder auf den Beförderungsvertrag noch auf die außervertragliche Bestimmung des § 810 BGB. berufen.

b) Ebensowenig besteht ein Recht auf Namensnennung des schuldigen Beamten. Schon das Erstgericht hat im Tatbestand des angefochtenen Urteils ausdrücklich darauf hingewiesen, daß die Klägerin selbst nicht irgendeine Vertragspflicht dieses Inhalts behauptet. Auch in der Berufungsinstanz hat sie dies nicht versucht, sondern die Pflicht zur Namensnennung lediglich aus der Nichterfüllung der Vorlagepflicht gemäß § 810 BGB. und der angeblichen Beschädigung der Urkunde begründet. Da eine Vorlagepflicht hinsichtlich der Dienstvermerke nach dem Obenausgeführten nicht besteht und deren Abtrennung und Zurückbehaltung ein Recht der Klägerin nicht verletzt hat, fällt der hieraus abgeleitete Anspruch ohne weiteres in sich zusammen.

Daß die Benennungsklage nicht auf §§ 823 oder 831 BGB.



gestützt werden kann — wie dies Klägerin versuchte —, hat bereits der Erstrichter zutreffend dargelegt; denn für § 823 fehlt es an der Verletzung eines besonderen Rechtsgutes und § 831 muß schon wegen des allgemeinen Haftungsausschlusses der Telegraphenverwaltung ausscheiden.

Nun hat die Klägerin versucht, einen Anspruch aus § 826 BGB. dadurch auszugestalten, daß sie das Verschweigen des Namens bei absichtlicher oder fahrlässiger Beschädigung durch den Beamten, als den guten Sitten widerstehend, hinstellt. Die Klägerin übersieht hierbei, daß sie die Benennungspflicht nur auf öffentliches Recht (Amtspflicht) gründen kann, weil sie selbst mittelbar zugeht, eine Vertragspflicht bestehe hierfür nicht. Auf Erfüllung öffentlich rechtlicher Pflichten kann aber eine Zivilklage nicht gestützt werden (vgl. z. B. R.G.Z. Bd. 71, S. 48, Bd. 82, S. 130. Schierlinger, Anh. zu Gaupp, Z.P.O., S. 133 ff.).

Es muß mangels einer Erfüllungsklage der Postverwaltung als solcher überlassen bleiben, nachzuprüfen, ob für sie als allgemeine Amtspflicht die Notwendigkeit besteht, den Beamten zu nennen. Dabei mag bemerkt werden, daß von einer Haftung der Telegraphenverwaltung aus § 826 BGB., wegen Verschweigung des Namens wohl nur dann gesprochen werden könnte, wenn der Beamte vorsätzlich die Verstümmelung der Depesche herbeigeführt hätte; für fahrlässige Verstümmelungen würde eine ausreichende Sühne durch Disziplinarmaßregeln gefunden werden können.

Bestehen hiernach die vom Klageteil behaupteten Rechtspflichten auf Urkundenherausgabe und Benennung des Beamten nicht, so kann auch nicht von einem Recht auf Geldentschädigung wegen Nichterfüllung dieser Pflicht gesprochen werden.“

Das Urteil hat Rechtskraft erlangt.

### *Ein Beitrag zum Problem der ständigen Inventur in einer Porzellanfabrik.*

Von J. Erzgraber, Charlottenburg.

Zu einer Bilanz gehören zwei Dinge: Die Ergebnisse einer ordentlichen Buchführung und das Resultat einer prüfungsfähigen Vermögensaufnahme, der Inventur.

Als Ideal müßte eine Buchführung gelten, welche neben den gewohnten Ergebnissen zugleich auch eine fortlaufende Aufnahme und Feststellung der einzelnen Vermögensteile, also eine ständige Inventur, bieten könnte. Dann würde man für jeden beliebigen Zeitabschnitt, durch Vereinigung der Inventur mit der Buchführung zur Bilanz schreiten können.

Das Problem der ständigen Inventur ist von verschiedenen Seiten bereits zu lösen versucht worden<sup>1)</sup>. Doch ist hierbei nur an reine Handelsunternehmungen gedacht, während der Gedanke, in einem produktiven Unternehmen den steten Wechsel des Vermögens fortlaufend buchmäßig festzuhalten, bisher als etwas Unerreichbares gegolten hat.

Gleichwohl ist aber auch diesem Gedanken bereits brauchbare Form in der Praxis gegeben worden. Ein Beispiel eines wirklichen ständigen Vermögensnachweises finden wir in dem eben in dritter Auflage erschienenen Buche „Kaufmann und Bürokrat“ des Verwaltungsdirektors a. D. Geheimrat Barenthin. Jedoch der Umstand, daß in diesem Buche der ständige Vermögensnachweis in Form eines Anhanges gebracht wird, wodurch seine Wichtigkeit zurücktritt, und weiter die Überlegung, daß der praktische Kaufmann, den nur das interessiert, was er mutatis mutandis sich nutzbar machen kann, schwerlich darüber klar werden dürfte, wie er einen solchen Vermögensnachweis zustande bringen soll, lassen es angezeigt erscheinen, einige Darlegungen über die Entstehung dieser wichtigen Bilanzgrundlage zu geben. Die folgenden Ausführungen sollen der Praxis die Möglichkeit einer ständigen Inventur vor Augen führen.

<sup>1)</sup> So hat beispielsweise Prof. Dr. Schär in seinem Zweikontensystem auf ein Mittel hingewiesen, die fortlaufende Änderung des Vermögens aus den Geschäftsvorfällen festzustellen. In Schmid, „Amerikanische Buchhaltung“ finden sich gleichfalls Angaben über die fortlaufende Berechnung des Reinvermögens und Reinerfolges.

In Anlehnung an das bereits erwähnte Muster eines Vermögensnachweises, das wir mit Genehmigung des Verfassers in verkürzter Form wiedergeben, nehmen wir Bezug auf eine Porzellanfabrik. Der Kürze und Übersichtlichkeit wegen wollen wir nur Hauptbetriebsstellen in den Kreis unserer Betrachtung ziehen. Wir nehmen einfach an, daß wir die Produkte der Nebenbetriebe durch Einkauf bekommen. Es bleiben dann folgende Betriebs- und Geschäftsstellen zur Erörterung: Einkauf, Materialverwaltung, Massefabrik, Porzellanfabrik, Magazin für weiße Porzellane, Malerei, Verkauf.

Der Grundgedanke, von dem wir ausgehen, gipfelt darin, in allen Geschäfts- und Betriebsstellen jederzeit die Herstellungskosten (Inventurwerte) der in Arbeit oder Lager befindlichen Werte bestimmbar zu machen.

Über die Einkaufsstelle (Kasse) gehen wir rasch hinweg. Jedes Geschäft wird seine Barbestände jeden Augenblick nachweisen können.

Die Schwierigkeiten beginnen erst bei der Materialverwaltung. Diese empfängt die Rohmaterialien unter Anrechnung der Einstandspreise zur Verwahrung und Verteilung. Bei allen Abgaben jedoch belastet sie mit dem Einstandspreis  $+x\%$ . Diese Erhöhung rechtfertigt sich dadurch, daß das Material durch die Arbeit des Einkaufes, der Abnahme, der Behandlung, Lagerung, Verteilung usw. einen Wertzuwachs erfahren hat, der beim Verkauf wieder eingebracht werden muß. Zu welchem Prozentsatze abzurechnen ist, läßt sich durch Berechnung und Erfahrung feststellen. Für Materialien, welche im Preise stabil sind, wird man bald zu festen Abrechnungswerten kommen. Die Kontrolle darüber, inwieweit die Abrechnungssätze richtig angenommen worden sind, gibt am Jahreschlusse (oder, wenn wir wollen, auch für kürzere Rechnungsperioden) das Konto der Materialverwaltung. Dort finden wir:

| Soll                        | Haben                        |
|-----------------------------|------------------------------|
| Eingang zu Einstandspreisen | Ausgang zu Abrechnungswerten |
| Gehälter, Löhne             | Bestand zu Abrechnungswerten |
| Unkosten                    |                              |
| Anteilige Kosten            |                              |

Wirkliche Kosten = Abrechnungswerte

Soll und Haben können natürlich nur theoretisch gleich sein; in der Praxis wird stets ein Ausgleich mit dem Gewinn- und Verlust-Konto stattfinden müssen. Aber an der Höhe des Ausgleichssaldos erkennen wir doch jedenfalls, ob unsere Abrechnungssätze einer Korrektur bedürftig sind.

Da die Bewegung der Materialien in den Lagerbüchern der Verwaltung, welche in Soll und Haben mit Abrechnungssätzen rechnen, festgehalten wird, ist die Möglichkeit, den Materialienbestand anzugeben, jederzeit vorhanden.

Wir kommen zur ersten Produktionsstufe:

In der Massefabrik werden Rohmaterialien gekollert, gemahlen, gesiebt, geschlämmt, zur Arbeitsmasse gemischt, gepreßt, geschlagen. Ein verhältnismäßig langer Produktionsweg, der aber fast ausschließlich von maschinellen Hilfsmitteln bewältigt wird.

Die Ermittlung von Abrechnungswerten für bestimmte Gewichtsmengen fertiger Masse erfordert wegen der Gewichtsveränderungen, welche die Rohmaterialien einmal durch die Reinigung von groben Bestandteilen und dann wieder durch die Zuführung von Wasser erfahren, einige Sorgfalt und Geduld. Sind einmal zutreffende Durchschnittswerte für die Abrechnung der einzelnen Massen ermittelt, so bedürfen sie nur sehr selten (wie bei außerordentlichen Änderungen der Rohpreise oder Löhne) einer Korrektur. Die Probe für die Zuverlässigkeit der Abrechnungswerte gibt auch hier natürlich wieder das Konto:

| Soll                                | Haben                                         |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Rohmaterialien zu Abrechnungswerten | Ausgang fertiger Masse nach Abrechnungswerten |
| Löhne                               | Bestand desgl.                                |
| Betriebsunkosten                    |                                               |
| Anteilige Kosten                    |                                               |

Wirkliche Kosten = Abrechnungswerte

Der Bestand an fertiger Masse wird auch hier durch Skontierung nach Abrechnungswerten jederzeit festgestellt. Bei der zweiten Fabrikationsstufe handelt es sich darum,



[illegible]



aus der Masse den Gegenstand zu formen, ihn vorzubrennen (verglühen), zu glasieren und schließlich gar zu brennen.

Wir gehen nun bei der Bewertung der in der Fabrikation befindlichen Stücke davon aus, daß der Wert eines Stückes in erster Linie durch den zu seiner Gestaltung aufgewendeten Lohn ausgedrückt wird. In Fortführung dieses Gedankens können wir dann sagen, die Löhne, welche wir für die bis zu einem gewissen Zeitpunkte angefertigten Stücke gezahlt haben — also die produktiven Löhne —, stellen den Grundwert der Erzeugnisse dar. Geben wir hierzu den aus der Erfahrung ermittelten Zuschlag für Betriebs- und andere Kosten, so haben wir den wirklichen Fabrikationswert. Um aus diesem Gedankengange praktischen Vorteil ziehen zu können, ist es notwendig, daß jederzeit festzustellen sei, wieviel Geschirre (in produktiven Löhnen ausgedrückt) in der Tat sich in Fabrikation befinden.

Dies läßt sich auf folgende Weise erreichen:

Die dem Arbeiter abgenommenen und bezahlten rohen Stücke werden sofort in einen „Verglühbrandzettel“ aufgenommen, nach welchem der Bestand verbucht wird. Nach dem Brande werden die Brandverluste — ebenfalls in produktiven Löhnen natürlich — auf dem Zettel festgestellt. Dann wird wieder gebucht: der Verlust wird abgeschrieben, der Rest an die „Glasur“ überschrieben. Dort wird mittels „Glasurzettels“ in ähnlicher Weise der Bestand der Fabrikate kontrolliert und ganz ebenso bei der dritten Stufe der Gestaltung, beim Garbrande, mittels eines „Garbrandzettels“. Bei solcher Einrichtung können drei Betriebsbücher Auskunft geben über den Bestand an Stücken beim Verglühen, in der Glasur, beim Garbrand. Nebenbei bemerkt, kann durch Einrichtung der Bücher und Zettel eine so scharfe Kontrolle geübt werden, daß auch nicht ein Stück unbemerkt aus dem Betriebe verschwinden kann.

Zu den von den Betriebsbüchern festgestellten Beständen in produktiven Löhnen müssen die erfahrungsmäßigen Zuschläge genommen werden, um den Inventurwert zu erhalten. Natürlich darf die Kontrolle der Zuschlagsquote mit Hilfe des Hauptbuchkontos nicht unterbleiben:

| Soll                    | Haben                   |
|-------------------------|-------------------------|
| Masse                   | Ausgang in Prod. Löhnen |
| Prod. Löhne             | + x %                   |
| Unprod. Löhne           | Bestand in Prod. Löhnen |
| Brände                  | + x %                   |
| Sonstige Betriebskosten |                         |
| Anteilige Kosten        |                         |

Wirkliche Herstellungskosten = Prod. Löhne + x %.

Die fertigen Weißporzellane gelangen zum Magazin, wo sie mit Selbstkosten (Prod. Löhne + x %) verwaltet werden. Da hier keine Wertveränderung eintritt (die Kosten der Magazinverwaltung sind nämlich bereits in den Kosten der Porzellanfabrik mitverrechnet), so läuft die Buchführung auf die Führung einfacher Lagerbücher hinaus. Um deren Ergebnisse zu einer Bilanz verwenden zu können, ist allerdings nötig, daß durch periodische Bestandsaufnahmen, teilweise oder im Ganzen, oder durch Kontrollmittel wie Skontri und Stichproben von der Zuverlässigkeit der Lagerbuchführung eine beruhigende Überzeugung genommen werde.

Das Magazin gibt die weißen Porzellane entweder direkt an die Verkaufsstelle oder zur Dekorierung an die Malerei.

Auch bei den Malerierzeugnissen gehen wir, um zum Nachweis der im Betriebe befindlichen Werte zu kommen, wieder von den Elementen der Kalkulation aus. Hätten wir dabei beispielsweise zu berücksichtigen:

Selbstkosten des Weißstückes,  
Malerlöhne,  
y % Zuschlag zu den Löhnen,

so müssen wir in unserer Buchführung dafür sorgen, daß nicht nur, was ja ganz selbstverständlich ist, der Wert der übernommenen Weißgeschirre und die gezahlten Löhne notiert werden, sondern auch bei den ausgehenden Waren die Selbstkosten des Weißporzellans und die darauf bezahlten Malerlöhne festgehalten werden. Es kann dies durch Abrechnungseinrichtungen, welche auf jedem Malerei-Auftragszettel vorgesehen sind, leicht erreicht werden.

Nun sind wir in der Lage mit Hilfe des Schlüssels von y % den Wert unserer Bestände jederzeit zu errechnen.

Zum Beispiel:

Angenommen wir hatten am 1. Januar 20 000 Porzellane, auf welchen bereits 30 000 gezahlte Löhne hafteten. Inzwischen sind 10 000 weiße Porzellane zugegangen und 15 000 Löhne gezahlt worden. Abgeliefert wurden mit den fertigen Stücken 12 000 weiße Porzellane, auf welche 18 000 Löhne entfielen. y sei = 50. Welches ist der heutige Fabrikationswert der in der Malerei befindlichen Porzellane?

Lösung:

|                                          | Am<br>1. 1. | Zu-<br>gang | Zu-<br>sammen | Ab-<br>gang | Heu-<br>tiger<br>Bestand | In<br>% | Wirk-<br>licher<br>Wert |
|------------------------------------------|-------------|-------------|---------------|-------------|--------------------------|---------|-------------------------|
| Weiß Por-<br>zellane                     | 20 000      | 10 000      | 30 000        | 12 000      | 18 000                   | 100     | 18 000                  |
| Löhne                                    | 30 000      | 15 000      | 45 000        | 18 000      | 27 000                   | 150     | 40 500                  |
| Heutiger wirkl. Herstellungswert: 58 500 |             |             |               |             |                          |         |                         |

Bei dieser Berechnung ist nur eine Fehlerquelle, nämlich y = 50. Aber diese kann ja nachgeprüft werden. Wir müssen nur, wie in den vorausgegangenen Fällen, das Hauptbuchkonto zu Rate ziehen. Nach diesem letzteren müssen alle Aufwände der Malerei für unprod. Löhne, Brände, Betriebs- und anteilige Kosten annähernd 50 % von 27 000 = 13 500 betragen. Andernfalls ist y eben nicht gleich 50 und muß berichtigt werden.

Die Verkaufsstelle, in welche die dekorierten ebenso wie die zum Verkaufe kommenden weißen Porzellane zu Selbstkosten übergehen, ist reine Handelsstelle, über welche zum vorliegenden Thema nicht viel zu sagen ist. Soweit der Bestandsnachweis, um den es sich hier ausschließlich handelt, in Frage kommt, wird er durch die Führung dem Bedürfnis entsprechend eingerichteter Lagerbücher erbracht, deren Richtigkeit durch Skontri, probeweise Inventur bestimmter Warengruppen und schließlich durch periodische Gesamtinventuren kontrolliert werden muß.

Indem wir die einzelnen Stellen des Geschäfts- und Fabrikationsbetriebes an uns vorübergehen ließen, konnten wir uns überzeugen, daß für jede Stelle Mittel und Wege gefunden sind, um aus der Buchführung heraus in kontrollierbarer Weise zu jedem beliebigen Zeitpunkte die Inventurwerte des Vermögens festzustellen. So sind wir in der Lage, das Gesamtbild unseres Unternehmens, das sonst nur einmal im Jahre lückenlos erscheint, so oft zu gewinnen, als uns gefällt.

Über den Zusammenhang des Vermögensnachweises mit der Buchführung bleibt noch Einiges zu sagen.

Jede Betriebs- und Geschäftsstelle ist mit eigener Buchführung versehen und gibt in bestimmten Zeitabschnitten (etwa monatsweise) die Ergebnisse ihrer Buchführung an die Zentralbuchhaltung. Und zwar nach zwei Formularen, von denen eines den Bedürfnissen der eigentlichen Buchführung entspricht, während das andere die Unterlagen für den Vermögensnachweis in ähnlicher Weise, wie wir bei dem Beispiele der Malerei gesehen haben, bietet.

Indem nun die Zentralbuchhaltung die Einzelergebnisse zum Vermögensnachweis in einem Buche sammelt und zusammenfaßt, kommt sie zu einer Aufstellung der einzelnen Vermögenswerte, wie sie in sehr zusammengezogener Form das wiedergegebene Muster erkennen läßt. Liegt das Bedürfnis zur Bilanz vor, so brauchen wir nur die Ergebnisse des Vermögensnachweises in das Hauptbuch zu übernehmen.

Zum Zwecke der Orientierung ist es aber durchaus nicht nötig, im Hauptbuche einen vollkommenen Abschluß vorzunehmen; es ergibt sich ja schon aus der Gegenüberstellung der aktiven und passiven Werte des Vermögensnachweises die Bilanz (Muster, Spalte 14). Fügen wir vollends noch zwei Spalten zu, welche die Mehrung oder Minderung des Vermögens bei jedem Posten ausweisen (wie Spalte 16 und 17 des Musters), so ergibt sich hieraus im Sinne der doppelten Buchführung der zweite Nachweis des Geschäftsergebnisses.

Vielleicht wird man glauben, daß der Vermögensnachweis die inneren Wertveränderungen, also die Abschreibungen auf Mobilien, Immobilien usw. nicht berücksichtigen könne. Das wäre nicht zutreffend. Wer es mit Abschreibungen überhaupt gewissenhaft nimmt, wird Inventarien unterhalten, die







Kaufleute sind, durch vorsichtige Entnahmen für ein stetiges Anschwellen ihrer Kapitalkonten sorgen und sich dadurch einen ganz anderen Rückhalt für Zeiten zunehmenden Geldbedarfs bei wachsendem Geschäftsumfange oder auch für verlustbringende Jahre schaffen, als es eine Aktiengesellschaft tut, die sich auf Ansammlung der gesetzlich geforderten Reserve beschränkt.

Solange es sich um Firmen mit ausschließlich tätigen Teilhabern handelt, wird man es der persönlichen Ansicht dieser überlassen müssen, ob sie Rücklagen schaffen wollen, seien es allgemeine oder solche für besondere Zwecke. Die Sachlage ändert sich aber, sobald nicht aktive Teilhaber am Geschäft interessiert sind. Man pflegt solche im allgemeinen nicht zu geschäftlichen Beratungen hinzuzuziehen; auch betätigten sich als nichttätige Teilhaber vielfach geschäftsunerfahrene Leute.

Nehmen wir einmal den willkürlich konstruierten Fall, es sei eine offene Handelsgesellschaft mit einem tätigen und zwei nichttätigen Teilhabern, die ein Export- und Importgeschäft an einer Reihe von Plätzen teils im Inlande, teils im feindlichen Auslande betreibt und die Leiter ihrer Zweighäuser mit Gehalt und Tantieme angestellt hat. Weiter nehmen wir an, das am 30. September 1914 abgelaufene Geschäftsjahr 1913/14 weise einen bilanzmäßigen Gewinn von M 500 000.— aus, wovon 20% als Tantiemen an die Geschäftsleiter zu verteilen wären, während vom Rest 50% auf den tätigen und je 25% auf die beiden nichttätigen Teilhaber zu entfallen haben. Den Geschäftsleitern sei vertraglich eine Minimaltantieme von zusammen M 25 000.— zugestanden.

Unter normalen Verhältnissen würde sich nun am 30. September 1914 nachstehender Gewinnverteilungsplan ergeben:

|                                             |                    |
|---------------------------------------------|--------------------|
| Gesamtgewinn                                | M 500 000.—        |
| ·/. 20% Tantiemen                           | „ 100 000.—        |
|                                             | <u>M 400 000.—</u> |
| davon 50% für den tätigen Teilhaber         | M 200 000.—        |
| und je 25% für den nichttätigen Teilhaber A | „ 100 000.—        |
| ebenso für den nichttätigen Teilhaber B     | „ 100 000.—        |

Bei Aufstellung dieser Bilanz ist man sich indessen klar, daß der Erfolg des kommenden Geschäftsjahres zum mindesten ein sehr fraglicher sein wird. Man rechnet wegen der Sequestrierung von Vermögen deutscher Firmen im feindlichen Auslande und wegen der Ungewißheit, wie die teilweise großen Läger nach dem Kriege zu verwerten sein werden, mit Bestimmtheit auf einen großen Verlust und reserviert zur Deckung desselben aus dem Gewinn pro 1913/14 zunächst einen Betrag von M 200 000.—.

Danach sieht der Gewinnverteilungsplan am 30. September 1914 folgendermaßen aus:

|                                             |                    |
|---------------------------------------------|--------------------|
| Gesamtgewinn                                | M 500 000.—        |
| ·/. Gewinn-Rücklage                         | „ 200 000.—        |
|                                             | <u>M 300 000.—</u> |
| ·/. 20% Tantiemen                           | „ 60 000.—         |
|                                             | <u>M 240 000.—</u> |
| davon 50% für den tätigen Teilhaber         | „ 120 000.—        |
| und je 25% für den nichttätigen Teilhaber A | „ 60 000.—         |
| und für den nichttätigen Teilhaber B        | „ 60 000.—         |

Hiernach stellt sich der Status für jeden der nichttätigen Teilhaber auf:

|                                                                                                           |                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Effektiven Gewinnanteil                                                                                   |                    |
| 25% von M 240 000.—                                                                                       | M 60 000.—         |
| + ideellen Vermögensanspruch an der Gewinn-Rücklage im Verhältnis seiner Beteiligung: 25% von M 200 000.— | „ 50 000.—         |
|                                                                                                           | <u>M 110 000.—</u> |
| während er, wenn keine Rücklage gebildet worden wäre                                                      |                    |
| 25% von M 400 000.—                                                                                       | „ 100 000.—        |
| erhalten haben, also um                                                                                   | <u>M 10 000.—</u>  |

zu kurz gekommen sein würde.

Es ist das ein Beispiel, wie es die gegenwärtige Zeit gerade lehrt, dafür, daß eine offene Handelsgesellschaft benötigt sein kann, einen Rücklagefonds in ihrer Bilanz auf-

zuführen. Angenommen, der Geschäftsinhaber wollte im Vertrauen auf die gute Fundierung seiner Firma davon absehen, eine derartige Rücklage zu bilden, um nicht die Bezüge seiner tantiemberechtigten Angestellten zu kürzen; er dürfte das gar nicht, er ist zu der Rückstellung verpflichtet, wenn er ein getreuer Verwalter der Einlagen seiner nichttätigen Teilhaber sein will.

Fraglos gibt es viele Unternehmungen, die sich einer weitgehenden Vorsicht auf dem Gebiete der Rückstellungen für etwaige kommende Verluste befleißigen. Hierher gehört auch z. B. der dem Schreiber dieser Zeilen bekannt gewordene Fall, daß hinausgegangene Konsignationssendungen, die bis zum Jahresschluß nicht abgerechnet wurden, zum vollen Betrage auf ein Konsignations-Delkredere-Konto abgeschrieben werden. — Andererseits wird ohne Zweifel auf diesem Gebiete viel gesündigt. Nicht jeder Kaufmann bedenkt, daß Gewinn, sagen wir, um deutlich zu sein, teilungsfähiger Gewinn, nur das ist, was nach Abzug sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen für Verluste, die zur Zeit der Bilanz aufstellung zu überblicken sind, übrig bleibt.

### Nachwort

von Hermann Rehm.

Die vorstehenden Ausführungen sind dankenswert. Sie weisen auf eine Frage hin, auf welche die Praxis zu wenig achtet. Um zur Klärung der Frage beizutragen, möchte ich aber folgendes bemerken. Die Darlegungen des vorstehenden Artikels leiden daran, daß sie von Gewinnrücklage sprechen, wo Verlustabschreibung vorliegt. Wenn Verluste sicher oder wahrscheinlich sind, so sind diese von jedem Kaufmann, also auch von einer offenen Handelsgesellschaft vorweg abzuschreiben. Sie ist dazu rechtlich verpflichtet. Vorher ist nur Rohgewinn vorhanden. Der Gesamtgewinn beträgt somit in dem angeführten Beispiele nur M 300 000.—.

### Journalteilung in der amerikanischen Buchführung.

Von Friedrich Klug, Offenbach a. M.

Wenn auch die Vorzüge der amerikanischen Buchführung immer mehr anerkannt werden, so erreichen doch nur einfache und kleine Betriebe deren schulmäßiges Ideal, wonach 5 Bücher (Memorial-, Kassen-, Journal-, Haupt- und Bilanzbuch der italienischen Buchführung) in einem einzigen Journalbuch zu vereinigen sind. Sobald die Kontenspalten so zahlreich werden, daß das amerikanische Journal, selbst bei Benutzung verschiedener Tinten, zu breit würde, oder sobald mehrere Personen gleichzeitig an der Buchführung arbeiten müssen, wird eine Teilung des Journals und die Vermehrung der Bücher nötig.

Die Grundsätze, nach denen diese Teilung erfolgt, sind sehr verschieden und sollen das für den betreffenden Betrieb Praktischste erreichen, erzielen aber leider oftmals das Gegenteil.

Nachstehend soll eine Teilungsart beschrieben werden, die überall anwendbar ist, im Bedarfsfall weitere Teilungen zuläßt und noch Nebenvorteile bietet. Es handelt sich hierbei zunächst darum, ein Teiljournal für die Einnahmen, eins für die Ausgaben und eins für die übrigen Buchungen einzurichten. Die zwei Kassensjournale werden in der Regel genügen, so lang nur ein Kassierer, oder zwei Kassierer, einer für die Einnahmen und einer für die Ausgaben, tätig sind. Muß die Anzahl der Kassen vermehrt werden, so lassen sich ohne Schwierigkeit auch die Kassensjournale entsprechend vermehren.

In dem Einnahmenjournal wird die Hauptspalte mit „Kasse Soll“, die andern Einzelspalten mit den Titeln der der Kasse gegenüber stehenden Habenkonten überschrieben. Umgekehrt wird in dem Ausgabenjournal die Hauptspalte mit „Kasse Haben“ und die andern Einzelspalten mit den Titeln der im Kassenverkehr vorkommenden Sollkonten bezeichnet. Nötigenfalls gibt es in den Teiljournalen auch eine Sammelspalte für Konten, die selten vorkommen.

Im Vergleich zu den Doppelspalten für Soll und Haben jedes Kontos kann mit diesen Einzelspalten die doppelte Anzahl Konten in jedem dieser beiden Teiljournale untergebracht und ferner berücksichtigt werden, daß manche Konten im Kassenbetrieb nur im Soll, andere nur im Haben erscheinen



und daß die sonst frei bleibenden Spalten anderweitig benutzt werden können.

Außerdem bieten diese Teiljournale den Vorteil, daß jeder Betrag nur zweimal zu schreiben ist, einmal in der Hauptspalte und einmal in der betreffenden Gegenseite, während in den Journalen mit Doppelspalten jeder Betrag dreimal einzutragen ist, einmal in der Hauptspalte, einmal im Soll und einmal im Haben. Lassen sich die Konten für die Nichtkassenposten nicht mehr alle in dem dritten Teiljournal unterbringen, so kann auch dieses in ähnlicher Weise dadurch geteilt werden, daß man gewisse Postengruppen, z. B. bei Banken die Wechselbuchungen, bei Warengeschäften die Warenbuchungen, ausscheidet und dafür die besprochenen Teiljournale mit Einzelspalten einrichtet.

Aus allen Teiljournalen werden in der Regel die monatlichen Ergebnisse einzeln, oder nach Zusammenziehung der gleichkontigen, in das Hauptbuch übertragen. Auch kann man bei diesen Teiljournalen, wie bei Rechnungsbüchern jeder Art, das in dieser Zeitschrift früher beschriebene Verfahren zur Beseitigung der Übertragsarbeit anwenden. Es vermeidet außerdem Übertragsfehler und Verdruß, ermöglicht Zwischenadditionen (Tagesabschlüsse usw.) ausnahmslos auf jeder Seite, erleichtert die Rechnungsprüfung und erspart die Kosten des Vordrucks.

### Ein neues Kontokorrentauszug-Formular.

Der frühere Bankrevisor, jetzige Bankvorsteher Fritz Munzinger, Ballenstedt, sandte mir ein Kontokorrentauszug-Formular, verbunden mit Anschreiben und Zinsrechnung, für Fensterbriefe, nebst Anerkenntnis in Kartenbriefform, das er sich durch Gebrauchsmuster Nr. 630093 hat schützen lassen.

Herr Munzinger hat in geschickter Weise die sich immer mehr einführende Form des losen Blätter-Kontokorrents neben dem festen Kontokorrent (dem Riskonto) verwertet, um ein Formular zu schaffen, das das Schreibwerk vereinfacht, die Expedition wesentlich erleichtert und bei kleinen Kontokorrenten, für die es besonders geeignet ist, infolge der Porto-Ersparnis verbilligt. Die Gefahr der Verwechslung der beim alten System üblichen vier Einlagen und der unrichtigen Adressierung, die gerade beim Kontokorrentauszug zu den größten Unannehmlichkeiten führen kann, wird insofern sehr herabgemindert, als der bis nach erfolgtem Abschluß im Gebrauch befindliche und schon adressierte Kontokorrentbogen nach Beifügung des Anerkenntnisformulars in ein Fensterkuvert gesteckt wird. Das Anerkenntnis in Kartenbriefform bezweckt die Gewichtserleichterung und die vom Absender sehr häufig unterlassene Datierung durch den Poststempel. Die Anordnung des Druckes auf dem Kontokorrent und dem Anerkenntnisformular ist so, daß der wesentlichste Inhalt (Ort, Name, Betrag) mehrfach verdeckt, also äußerlich unlesbar ist, was beim jetzigen Anerkenntnis im Briefumschlag nicht immer der Fall ist.

Der Herstellungspreis dieser Formulare stellt sich, nach Angabe des Herrn M., gegenüber denjenigen alten Systems um etwa 10% niedriger, und durch die Portersparnis — die Briefe haben ein Gewicht von 19 g — tritt eine Verbilligung um ca. 30% ein. Dazu kommt die Arbeitsersparnis durch das verkürzte Schreibwerk und die vereinfachte und zuverlässige Expedition.

Herr Munzinger (Ballenstedt, Mitteldeutsche Privat-Bank) wird Interessenten, die sich an ihn wenden, gern ein Musterformular zusenden. Obst.

### Rundschau.

#### Bank- und Geldwesen.

Die Prägungen von Reichsmünzen erreichten im Mai 1915 eine Höhe von 3013200 M in Doppelkronen, die ausschließlich für private Rechnung (die Reichsbank) geprägt wurden. Ferner wurden hergestellt 3467114 M in Einmarkstücken, 763500 M in Fünfzigpfennigstücken, 56229,40 M in Zehnpfennigstücken, 22582,45 M in Fünfpfennigstücken, 10078,42 M in Zweipfennigstücken und 36402,33 M

in Einpfennigstücken. Insgesamt waren Ende Mai 1915 ausgeprägt 5145526650 M (5142559060 M im April) in Goldmünzen, 1239159828,50 M (1234931076) in Silbermünzen, 113974554,40 M (113898154,50) in Nickelmünzen und 24704139,65 Mark (24658054,28) in Kupfermünzen.

Die Entwicklung des Abrechnungsverkehrs der Reichsbank seit dem Jahre 1910 wird durch die nachstehende Tabelle illustriert (in Mill. M.):

|             | 1915  | 1914  | 1913  | 1912  | 1911  | 1910  |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Januar      | 4847  | 7300  | 6692  | 6331  | 5362  | 4738  |
| Februar     | 4309  | 6525  | 5276  | 5526  | 4446  | 4240  |
| März        | 5788  | 6948  | 5851  | 5922  | 5142  | 4583  |
| April       | 5612  | 7111  | 7037  | 6444  | 5033  | 4786  |
| Mai         | 4161  | 6124  | 5927  | 5900  | 5068  | 4171  |
| Juni        | 4708  | 6170  | 6078  | 5656  | 4921  | 4383  |
| Juli        | —     | 6942  | 6521  | 6598  | 5502  | 4524  |
| August      | —     | 2938  | 5219  | 5447  | 5109  | 4234  |
| September   | —     | 3212  | 5903  | 5577  | 5354  | 4374  |
| Oktober     | —     | 4473  | 6925  | 6962  | 6130  | 4723  |
| November    | —     | 4427  | 5582  | 6008  | 5370  | 4534  |
| Dezember    | —     | 4474  | 6623  | 6173  | 5562  | 5049  |
| ganzes Jahr | —     | 66644 | 73634 | 72544 | 63015 | 54342 |
| erstes Sem. | 29425 | 40178 | 36861 | 35779 | 29972 | 26901 |

#### Handel und Verkehr.

Neue Zunahme der englischen Einfuhr. Nach einer Mitteilung des britischen Handelsamtes hat die Einfuhr im Juni um 17836144 Pfd. Sterl. zugenommen, während die Ausfuhr um 6639408 Pfd. Sterl. abgenommen hat. — Einen Vergleich der Entwicklung der Wertzahlen der Aus- und Einfuhr Großbritanniens seit Kriegsausbruch mit denen der entsprechenden Monate des Vorjahres ermöglicht folgende Tabelle:

|           | Ausfuhr<br>in Pfd. Sterling<br>Zunahme +, Abnahme — | Einfuhr    |
|-----------|-----------------------------------------------------|------------|
| August    | — 19899000                                          | — 13614000 |
| September | — 15751000                                          | — 16304000 |
| Oktober   | — 18021000                                          | — 20171000 |
| November  | — 20150000                                          | — 12480000 |
| Dezember  | — 17000000                                          | — 3560000  |
| Januar    | — 19098573                                          | + 603994   |
| Februar   | — 15084860                                          | + 3215163  |
| März      | — 14342595                                          | + 8643603  |
| April     | — 7900000                                           | + 12051458 |
| Mai       | — 8432198                                           | + 12543204 |
| Juni      | — 6639408                                           | + 17836144 |

Danach hatten in den ersten Kriegsmonaten sowohl die Ausfuhr als auch die Einfuhr erheblich abgenommen. Wenn auch die Ausfuhr in stärkerem Umfange zurückgegangen war als die Einfuhr, so hatte doch die beträchtliche Verringerung auch der letzteren eine zu starke Verschlechterung der Handelsbilanz verhindern können. Allmählich ist indes hauptsächlich infolge der großen amerikanischen Lieferungen an Kriegsmaterial, Nahrungsmitteln usw., dann aber auch infolge der außerordentlichen Werterhöhung sämtlicher Einfuhrprodukte — zu erwähnen sind insbesondere Lebensmittel, Metalle usw. — der Wert der Einfuhr zunächst auf den früheren Stand, später erheblich darüber hinausgestiegen. Diese Steigerung der Einfuhr hat sich in den letzten Monaten ganz besonders verstärkt, und die Einfuhr im Juni übertrifft die vorjährige um fast 18 Mill. Pfd. Sterl. Durch die Zunahme der Einfuhr wird naturgemäß die Handelsbilanz ungünstig beeinflusst, und wenn sich in den letzten Monaten auch die Ausfuhr wieder gehoben hat, so konnte dies doch bei weitem nicht in dem Maße geschehen, in dem die Einfuhr gestiegen ist. Die Verschlechterung der Handelsbilanz im Juni mit mehr als 24 Mill. Pfd. Sterl. ist die erheblichste, die in Großbritannien bisher in einem der Kriegsmonate zu verzeichnen war.

Deutsches Reich. Gewährung der Meistbegünstigung an die Türkei. Eine Bekanntmachung des Stell-



vertreters des Reichskanzlers vom 24. Juni 1915 lautet:

Auf Grund der Bekanntmachung, betreffend die Handelsbeziehungen zu der Türkei, vom 24. Juni 1915 (Reichs-Gesetzbl. S. 347) bestimme ich, daß bis auf weiteres den Angehörigen und den Erzeugnissen der Türkei diejenigen Vorteile eingeräumt werden, die seitens des Reichs den Angehörigen und den Erzeugnissen des meistbegünstigten Landes gewährt werden.

#### Hochschulnachrichten

**Handelshochschule zu Leipzig.** In der Zeit vom 28. bis 30. April fand die mündliche Diplomprüfung für Kaufleute und am 1. und 3. Mai die mündliche Prüfung der Handelslehramtskandidaten statt.

Die erste Immatrikulation für das Sommersemester, das 35. Semester der Hochschule, fand am 1. Mai statt. Es wurden 18 Inländer und 2 Ausländer (Bulgaren) neu aufgenommen. Bei dieser Gelegenheit hielt der Studiendirektor Prof. Dr. Adler eine einleitende Ansprache, in der er darauf hinwies, daß die Reihen der Studierenden durch den uns aufgedrungenen Weltkrieg bedeutend gelichtet seien, daß die in den Kampf gezogenen Kommilitonen zum großen Teil Offiziere und Offiziersstellvertreter geworden sind und viele von ihnen mit dem Eisernen Kreuz und anderen Ehrenzeichen ausgezeichnet wurden. Leider habe die Handelshochschule auch eine verhältnismäßig große Zahl von Gefallenen zu verzeichnen, denen sie ein ehrendes und dankbares Andenken bewahren werde.

**Handelshochschule zu Mannheim.** Am 3. Juli fand im Maurischen Saale des Seminargebäudes der Mannheimer Hochschule die Jahresfeier in Gegenwart zahlreicher Ehrengäste statt. Der derzeitige Rektor, Prof. Dr. Nicklisch, hielt die Festansprache über „Egoismus und Pflicht“, die im Artikelteil des vorliegenden Heftes abgedruckt ist. Darauf erstattete er über das verflossene Studienjahr Bericht. Dieser enthielt neben bekannten Zahlenangaben und Mitteilungen eine Anzahl interessanter Sätze, die über die Entwicklung der Institute der Hochschule Aufschluß gaben.

Wenn für die Institute auch schon manches gesehen ist, muß doch gesagt werden, daß dies nur ein Anfang sein darf. Die Mannheimer Hochschule hat immer darauf gehalten, eine Arbeitshochschule im strengsten Sinne des Wortes auch für die Studierenden zu sein. Durch nichts wird dieser Charakter besser gefördert werden können, als durch unablässigen Ausbau der Institute und der Seminare.

**Handelshochschule zu München.** An der Handelshochschule München sind im laufenden Semester insgesamt 85 ordentliche Studierende immatrikuliert gegen 80 im vergangenen ersten Kriegessemester. Neu aufgenommen wurden 23 Studierende, darunter 2 Ausländer und 2 Damen. In der Gesamtzahl von 85 befinden sich 5 Damen und 5 Ausländer, sowie 45 im Felde stehende Studierende. Im Gegensatz zu den anderen Hochschulen sind nur solche Studierende gezählt worden, die den Antrag gestellt haben, als Studierende weitergeführt zu werden. Außerdem sind 21 Hospitanten und 10 Hörer eingeschrieben.

**Neue Wiener Handelsakademie, Wien 1915.** Der soeben veröffentlichte Jahresbericht der Neuen Wiener Handelsakademie enthält alle Maßnahmen an der Neuen Wiener Handelsakademie während des Weltkrieges und die Tätigkeit des Lehrkörpers und der Schüler im Kriegsdienst von Direktor Julius Weide. Eine Abhandlung über Spanien während des Weltkrieges von Prof. Friedrich Michatsch und die Schulnachrichten von Direktor Weide, woraus sich ergibt, daß die Akademie im abgelaufenen Schuljahre von 1533 Schülern gegen 1617 im Vorjahre, besucht wurde. Die Frequenz ist daher während des Kriegesjahres nur unbedeutend gesunken, was durch die Einberufungen zum Militärdienst herbeigeführt wurde. Der Lehrkörper und die Schüler betätigen sich in patriotischster Weise im Kriegsdienst und im Kriegsfürsorgedienst.

#### Industrie.

**Rußland.** Die russische Baumwollindustrie im Jahre 1914/15. In dem letzten Bulletin des zentralen Baumwollkomitees in Rußland wird eine Berechnung der vorläufigen Angaben über die Baumwollerte in Mittelasien und Transkaukasien mitgeteilt, der nachfolgende Ziffern entnommen werden:

|                      | Anbaufläch    |         | Ernte reiner Faser |        |
|----------------------|---------------|---------|--------------------|--------|
|                      | 1913          | 1914    | 1913               | 1914   |
|                      | in Dessätinen |         | in 1000 Pud        |        |
| Ferghanagebiet       | 274 897       | 288 480 | 7 610              | 8 412  |
| Samarkand            | 31 758        | 35 825  | 953                | 1 000  |
| Buchararajon         | 66 000        | 66 000  | 1 456              | 1 650  |
| Transkaspien         | 45 712        | 56 409  | 869                | 966    |
| Chivarajon           | 26 000        | 26 000  | 659                | 650    |
| Syr-Darjarajon (ohne |               |         |                    |        |
| Amu-Darjabezirk)     | 67 817        | 73 915  | 1 117              | 1 228  |
| Gouvern. Eriwan      | 38 000        | 40 000  | 686                | 600    |
| „  Jelisawetpol      | 50 000        | 53 000  | 655                | 636    |
| „  Baku              | 20 000        | 28 000  | 171                | 350    |
| „  Tiflis            | 5 000         | 5 500   | 59                 | 80     |
| „  Kutais            | 2 000         | 2 000   | 10                 | 15     |
| Im ganzen            | 627 184       | 675 129 | 14 245             | 15 587 |

Das zentrale Baumwollkomitee spricht die Ansicht aus, daß in der laufenden Saison infolge des Krieges, da außer den noch vorhandenen Vorräten an amerikanischer Baumwolle die russische Baumwolle allein die Fabriken zu versorgen hat, die Ernte von 15 bis 15½ Mill. Pud wahrscheinlich große Beunruhigung bei dem jetzt fühlbaren Mangel an Baumwolle hervorgerufen wird. Am 1. September 1914 waren im Lande nicht weniger als 6 Mill. Pud Baumwolle vorrätig; über die mittelasiatische Grenze wurden 2 Mill. Pud eingeführt, und Rußland selbst hatte 15½ Mill. Pud Baumwolle von der letzten Ernte. Demnach verfügt Rußland bis zum 1. September d. J. über eine Menge von 23½ Mill. Pud Faser. Da nun für den Bedarf der russischen Fabriken (ohne den Rayon von Lodz) nicht mehr als 20 bis 21 Mill. Pud Faser erforderlich sind (der Rayon von Lodz verbraucht etwa 4 Mill. Pud Baumwolle), so wird, selbst wenn aus dem Ausland bis zum 1. September keine Baumwolle eingeführt werden sollte, die Arbeit in den russischen Fabriken nicht aufgehhalten werden.

**Die Weltseidenerzeugung.** Die Schätzungen des „Verbandes der französischen Seidenhändler“ beziffern die europäische Seidenerzeugung für die Kampagne 1914/15 auf 4 860 000 kg (1913/14 4 245 000 kg). In diesen Zahlen ist eine Mehrerzeugung in Italien um 540 000 kg erkennbar, auch in bezug auf Frankreich war eine Mehrerzeugung von rund 55 000 kg vorausgesagt. In der Levante und Zentralasien wird die Erzeugung, bzw. die zur Ausfuhr verfügbare Menge nur auf 1 555 000 kg (2 315 000 kg) geschätzt. Sehr beträchtlich ist das Minderergebnis in Ostasien. Yokohama stellt nur 9750 000 kg (12 120 000 kg). Shanghai 3 720 000 kg (5 765 000 kg), Kanton 1 945 000 kg (2 750 000 kg) und Britisch- und Französisch-Indien nur 40 000 kg (125 000 kg) zur Verfügung. Der Ausfall in Ostasien beziffert sich so nach auf rund 5 000 000 kg.

**Die Goldausbeute Rußlands im Jahre 1914.** Nach den Angaben des Journals „Gold und Platina“ (Soto i Platina) sind im Jahre 1914 bei dem staatlichen Goldschmelz-Laboratorium Rußlands im ganzen 2627 Pud 17 Pfund Gold gegen 2435 Pud 32 Pfund im Jahre 1913, d. h. um 191 Pud 25 Pfund oder um 7,9 v. H. Gold mehr eingegangen. Auf die einzelnen Rayons verteilen sich die Goldeingänge an die staatlichen Laboratorien in nachfolgender Weise:

| Jahre | Ostsibirien |       | Westsibirien |       | Ural |       | Im ganzen |       |
|-------|-------------|-------|--------------|-------|------|-------|-----------|-------|
|       | Pud         | Pfund | Pud          | Pfund | Pud  | Pfund | Pud       | Pfund |
| 1911  | 2135        | 30    | 189          | 11    | 132  | 12    | 2457      | 13    |
| 1912  | 1894        | —     | 200          | 11    | 190  | 38    | 2285      | 9     |
| 1913  | 2023        | 3     | 204          | 39    | 207  | 30    | 2435      | 32    |
| 1914  | 2263        | 36    | 204          | 9     | 159  | 12    | 2627      | 17    |



**Die Goldausbeute Transvaals.** Die Ausbeute der in der „Transvaal Chamber of Mines“ vereinigten Minen betrug

| im Jahre                | Pfd. Sterl. |
|-------------------------|-------------|
| 1912                    | 38757560    |
| 1913                    | 37358040    |
| 1914                    | 35588075    |
| 1915 (bis einschl. Mai) | 15515976    |

#### Kriegsmaßnahmen.

**Kriegsanleihen.** Folgende Liste gibt eine Zusammenstellung der von den kriegführenden Staaten seit dem Kriegsbeginn aufgenommenen Anleihen, wobei die Verpflichtungen Deutschlands und Österreichs aus Schatzwechselemissionen nicht berücksichtigt sind.

#### Deutschland.

4460 000 000 M 5%ige Anleihe  
9060 000 000 M 5%ige Anleihe

#### England.

400 000 000 Pfd. Sterl. 3½%ige War Loan  
50 000 000 Pfd. Sterl. 3%ige Exchequer Bonds  
171 000 000 Schatzwechsel

#### Österreich.

2135 527 300 Kr. 5½%ige Anleihe  
2200 000 000 Kr. 5½%ige Anleihe

#### Ungarn.

1170 000 000 Kr. 6%ige Rentenleihe  
— Kr. 5½- und 6%ige Anleihen

#### Frankreich.

4337 000 000 Fr. Bons de la Défense Nationale  
129 175 100 Fr. Bons du Trésor  
509 915 Fr. Bons du Trésor im Ausland begeben  
1750 000 000 Fr. 5%ige Oblig. de la Défense Nationale  
5500 000 000 Fr. Kriegsschuld an die Notenbank

#### Rußland.

800 000 000 Rbl. Schatzwechsel  
1000 000 000 Rbl. Schatzwechsel  
300 000 000 Rbl. 4%ige Schatzobligationen  
1000 000 000 Rbl. 5%ige Anleihe  
1000 000 000 Rbl. 5½%ige Anleihe  
1000 000 000 Rbl. Beanspruch. d. engl. Geldmarktes  
1490 000 000 Rbl. Schuld an die Notenbank.

**Deutschlands Baumwollversorgung.** Eines der wichtigsten Probleme unserer Kriegswirtschaft ist die Baumwollversorgung. Seitdem unsere Gegner uns die Zufuhr von Baumwolle abgeschnitten haben, ist die Frage aufgetaucht, ob wir mit den im Inlande vorhandenen Beständen auskommen werden. Eine kürzlich an amtlicher Stelle abgehaltene Besprechung hat, wie berichtet wird, ergeben, daß unsere Textilindustrie nach den gemachten Angaben bei ihrer Rohstoffversorgung keine Schwierigkeiten zu gewärtigen haben dürfte, wenn alle vorhandenen Bestände verwendet und alle Hilfsmaterialien herangezogen werden. Hierbei wird es freilich notwendig sein — ähnlich wie bei anderen Industrien —, eine systematische Verteilung der Bestände vorzuschreiben, wobei zu unterscheiden ist, ob es sich um Heeresbedarf, Privatverbrauch oder Luxusherstellung handelt. Der Bedarf der Militärverwaltung wird voll gedeckt werden müssen, der Verbrauch der Bevölkerung wird sich einer gewissen Einschränkung zu unterwerfen haben, die bei den Luxusgegenständen am stärksten sein muß.

**Festsetzung der Petroleumhöchstpreise.** Eine Bundesratsverordnung sieht Petroleumhöchstpreise für den Großhandel von 30 M für 100 kg und 32 Pf. im Kleinverkauf für den Liter, bzw. 34 Pf. frei Haus vor. Die Höchstpreise traten am 15. Juli in Kraft.

**Einstellung des Verkaufs von Petroleum.** Die drei großen Petroleumimportgesellschaften, nämlich die Deutsche Petroleumverkaufsgesellschaft, die „Olex“ und die Deutsch-Amerikanische Petroleum-Akt.-Ges., haben der Regierung gegenüber die Verpflichtung übernommen, bis zum 1. September d. J. kein Petroleum an private Abnehmer, insbesondere Händler, abzugeben.

**Frankreich. Verlängerung des Moratoriums.** Die Verfallszeit von Schuldverschreibungen und Wechseln, die vor dem 1. August 1914 ausgestellt sind, wurde durch Dekret um weitere 90 Tage verlängert.

#### Patentwesen.

**Deutsch-Französische Patentrechte.** Nach einer Verordnung des Reichskanzlers sind im Artikel 4 der revidierten Pariser Übereinkunft zum Schutze des gewerblichen Eigentums vorgesehenen Prioritätsfristen (zur Wahrung der Patentrechte für den Antragsteller), soweit sie nicht schon vor dem 31. Juli 1914 abgelaufen waren, in Deutschland bis zum Ablauf von sechs Monaten nach Beendigung des Kriegszustandes, längstens aber bis zum 30. Juni 1916, prolongiert worden. Diese Vorschrift soll auch zugunsten von Angehörigen ausländischer Staaten Anwendung finden, wenn und insoweit in diesen Staaten die Prioritätsfristen zugunsten der deutschen Reichsangehörigen verlängert sind. Wie jetzt bekanntgegeben wird, sind in Frankreich die bezeichneten Fristen für die Dauer der Feindseligkeiten und darüber hinaus bis zu bestimmten, demnächst festzusetzenden Tagen zugunsten der Länder, die den französischen Staatsangehörigen denselben Vorteil gewähren, verlängert worden. Die französische Fristverlängerung gilt danach bis auf weiteres auch zugunsten der deutschen Reichsangehörigen, ebenso wie französische Staatsangehörige in Deutschland jetzt die eingangs genannten deutschen Fristverlängerungsrechte genießen.

#### Bücherbesprechungen.

**Inventur, Bücherabschluß und Bilanz von Max Busse** (Preis M 3.—)

behandelt kursorisch die Inventur und den Bücherabschluß bei Einzelunternehmungen und Handelsgesellschaften. Mit der Einführung eines Bilanz-Differenz-Kontos und der Erklärung des Firmenerwerbs-Kontos als Bewertungs-Konto zum Kapital-Konto können wir uns leider nicht einverstanden erklären. Wenn auch das Werk keine eingehende Erörterung der genannten Materien bietet, ist dessen Lektüre interessant, weil es manche Erklärungen von anderen Gesichtspunkten als üblich bietet. Schmid.

**Rechtsprechung 1914 zum gesamten Zivil-, Handels- und Prozeßrecht des Reiches und der Bundesstaaten**, herausgegeben von Hofrat Dr. Hs. Th. Soergel. 15. Jahrgang. Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt. Preis geb. M 10,60.

Das Buch ist mustergültig. Die Urteilsgrundsätze werden so klar und genau und in so treffender Anordnung wiedergegeben, daß sich ohne Übertreibung sagen läßt: das Gebotene kann nicht übertroffen werden. Hervorgehoben sei noch, daß nicht nur Hunderte sonst noch nirgends mitgeteilter Reichsgerichtsentscheidungen, sondern auch sämtliche bis Mitte Dezember 1914 erschienenen Entscheidungen zu den Kriegsnotgesetzen und Verordnungen geboten werden. Rehm.

**Prof. Dr. jur. Julius Friedrich, Grundzüge des Völkerrechts für Studierende und Laien.** 1915. Leipzig, G. A. Gloeckner. Preis M 4,50.

Sehr erfreulich ist, daß der Verlag in seiner Handelshochschul-Bibliothek auch dem Völkerrecht einen Raum gönnt. Allein ich frage mich, ob das in der Weise geschehen durfte, wie es tatsächlich geschah. Ich gehe wohl nicht in der Annahme fehl, wenn ich meine, die Verlagsfirma wollte eine Darstellung des Völkerrechts, wie sie gerade für Kaufleute erforderlich ist. Ich gestehe, daß ich von einer Berücksichtigung dieses Zweckes in dem Buche nichts finde. Nach meinem Dafürhalten war dazu ein doppeltes nötig. Einmal die einzelnen Materien darauf zu prüfen, ob sie für den Gewerbetreibenden wichtig oder unwichtig sind, und danach den Umfang ihrer Behandlung zu messen. Die den Kaufmann angehenden Rechtsteile waren ausführlicher, alles andere in gedrängter Kürze darzustellen. Ich vermisse die Beachtung dieses Gesichtspunktes völlig. Was den Kaufmann



berührt, sind die Rechtsstellung des Fremden, das internationale Handels-, Post-, Eisenbahn-, Schiffs-, Urheber-, Erfinder- und Prozeßrecht, die Beschränkung des Handels im Kriege, die Entschädigungspflichten der Kriegführenden. Keiner dieser Stoffe ist dem Bedürfnis des Kaufmanns entsprechend behandelt. Man lese z. B. das Kapitel über die Handelsverträge. Dann war aber noch ein zweites nötig. Innerhalb der einzelnen Materien die Grundgedanken herauszuarbeiten und von den Einzelheiten zu trennen, d. h. diese ganz wegfällen zu lassen, wie es Grundzügen entspricht, oder, soweit der Zweck ihre Mitteilung erfordert, dies in einer ihre Unwichtigkeit sichtbar machenden Weise zu tun. Wie wenig der Verfasser sich von diesem Gesichtspunkte leiten ließ, dafür liefert einen Beweis seine Darstellung des Konterbandrechtes: Eine Unmenge Rechtssätze, aber ohne die erforderliche Systematisierung. Endlich möchte ich noch fragen, wozu in einem für Handelshochschulstudierende und Laien bestimmten Buche vor den einzelnen Paragraphen so umfassende, zumeist nur für den Juristen wertvolle Literaturangaben? Sie konnten füglich eingeschränkt werden.

Rehm.

H. Töndury, *Dr. jur. et phil.*, Professor an der Handelshochschule in St. Gallen, *Was der Kaufmann und Aktionär vom schweizerischen Aktienwesen wissen muß*. Zürich, Orell Füßli's Praktische Rechtskunde, 10. Band.

Der Verfasser gibt eine Darstellung des Aktienwesens der Schweiz in Fragen und Antworten mit Mustern, Formularen und Gesetzestext. Das Büchlein soll als „Praktische Rechtskunde“ Antwort geben auf die mancherlei Fragen, die dem Kaufmann und Aktionär auf dem Gebiete des Aktienwesens aufstoßen. Nach Ansicht des Verfassers erscheint eine derartige Darstellung um so erforderlicher in unserer Zeit, wo die Aktiengesellschaften weitaus die beliebteste Form gesellschaftlicher Unternehmungen und der Aktienbesitz als Anlagemittel auch für kleine und kleinste Kapitalien bis tief hinein in die Kreise des bescheidenen Bürgerstandes eine alltägliche Erscheinung geworden ist. Vor allem diesen Kleinaktionären will das Büchlein ein Führer und Berater sein. Daneben soll es auch den Juristen und Praktiker des Aktienwesens Anregung bieten. Nach allgemeinen Ausführungen über die Aktie und die Aktiengesellschaft werden behandelt die Gründung der Aktiengesellschaften, die Organe derselben, ihr Rechnungswesen, ihre Finanztechnik und die Auflösung der Aktiengesellschaften. Im Anhang sind beigefügt: der Text der Bestimmungen des schweizerischen Obligationenrechts über die Aktiengesellschaften, Muster eines Statuts, eines Protokolls sowie von Eintragungen im Handelsregister.

Leuckfeld.

## Literatur-Übersicht.

Juni/Juli 1915.

### A. BÜCHER.

**Aktiengesellschaft** — *Dr. Siegfried Wolff*, Das Gründungsgeschäft im deutschen Bankgewerbe. Mit einer vielfarbigen Kurventafel: Gründung v. Aktiengesellschaften 1883—1912. (284 S.) gr. 8°. Stuttgart u. Berlin, J. G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger. Geh. M 6.50; in Leinenband M 7.80.

**Bankwesen** — *Jöhr, Dr. Adf.*, Die schweizerischen Notenbanken 1826—1913. 2 Bde. (XIV, 520 S.) gr. 8°. Zürich, Art. Institut Orell Füßli 1915. M 10.—. Aus dem Inhalt: Die Anfänge des schweizerischen Banknotenwesens (1826 bis 1850), Die Emissionsbanken von der Schaffung der Münzeinheit bis zum Erlaß des Bundesgesetzes von 1881 (1851—1880), Die Emissionsbanken unter der Herrschaft dieses Gesetzes (1881—1910) und Die Wirksamkeit der Schweizerischen Nationalbank (1907—1913).

— *Motschmann, Dr. Gust.*, Das Depositengeschäft der Berliner Großbanken. (Schriften des Vereins f. Sozialpolitik, 154. Bd.) (XXI, 662 S.) gr. 8°. München, Duncker & Humblot 1915. M 17.—. Aus dem Inh.: I. Zur Entwicklung des Depositengeschäfts. Die Tätigkeit der Banken. Entwicklung des Geld- u. Zahlungsverkehrs. II. Die Kundschaft der Banken. (1. Allgemeines. 2. Die verschiedenen

Gruppen. 3. Statistische Erhebung f. Groß-Berlin.) III. Die Guthaben der Kundschaft. IV. Die Bedeutung des Depositengeschäfts. Anlagen: I. Die Entwicklung des Filialnetzes der Berliner Großbanken seit ihrer Gründung. II. Die geographische Verteilung der Filialen Ende 1914. III. Das Depositenkassennetz von Groß-Berlin. IV. Statistische Erhebungen über die Kundschaft der Großbanken. V. Die Gruppierung des fremden Geldes. VI. Die Entwicklung des fremden Geldes. VII. Die Entwicklung der eigenen Mittel und der fremden Gelder. VIII. Statistische Erhebungen über die Kundschaft der Großbanken.

**Buchführung** — *Hiemann, Rich.* (Prakta), Wie denkt und handelt der vorsichtige Buchhalter? Der umsichtige Abteilungs-Chef? 60 Leit- und Grundsätze f. denkende Kaufleute und solche, die es werden wollen. (24 S.) 8°. Leipzig, C. E. Poeschel 1915. M —.90.

— *Merz, Ph.*, u. *H. Müller*, Methodische Einführung in das System der doppelten Buchhaltung. (85 S.) gr. 8°. Frankfurt a. M., Kesselringsche Hofbuchh. 1915. M 1.20.

**Dividendenwerte** — *Faltz, Siegf. Alfr.*, Kriegs-Dividenden- u. Kurse-Vergleichs-Tabellen 1914—1915. (44 S.) 8°. Berlin, P. Franke 1915. M 2.—.

**Geld und Geldwesen** mit besonderer Berücksichtigung der Kulturentwicklung des Deutschen Reiches von Germanikus. (68 S.) gr. 8°. Leipzig, Dietrich 1915. Geh. M 1.—; geb. M 1.60.

**Geldwert** — *Groß, Paul*, Über den Wert unseres Geldes nach dem Kriege. (32 S.) gr. 8°. Wien, Manz 1915.

**Gewerbesteuergesetz**. Vom 24. VI. 1891. Textausgabe m. Anmerkgn. u. Sachregister, bearb. von Präs. A. Fernow. 6. verm. u. verb. Aufl. (400 S.) kl. 8°. Berlin, J. Gutten-tag 1915. Geb. M 4.50.

**Handelsgesetzbuch** — *Lithauer F.*, Handelsgesetzbuch (ohne Seerecht). Mit den ergänz. Vorschriften des Bürgerl. Gesetzbuches u. Erläuterungen. Neu bearb. v. *Geh. Just.-R. Dr. A. Mosse*. 15. Aufl. (VIII. 572 S.) 8°. Berlin, J. Gutten-tag 1915. Geb. M 6.—.

**Handelsrecht** — Handbuch des gesamten Handelsrechts mit Einschluß des Wechsel-, Scheck-, See- u. Binnenschiffahrtsrechts, d. Versicherungsrechts, sowie d. Post- u. Telegraphenrechts. Bearb. u. hrsg. v. *Prof. Dr. Vict. Ehrenberg*. V. Bd. II. Abtlg. (XXI, 868 S.) gr. 8°. Leipzig, O. R. Reisland 1915. Geh. M 23.—; geb. M 26.40. Aus dem Inh.: Geschäfte des Buch- u. Kunsthandels von *Prof. Riezler*. Beförderungsgeschäfte von *Geh. Regierungsrat Rundnagel*. Post-, Telegraphen- u. Fernsprechnetz von *Kammergerichtsrat Scholz*.

**Handelsschulwesen** — 17. Jahresbericht der Handelshochschule zu Leipzig. Erstattet v. Studiendir. *Prof. Dr. Adler*. (67 S.)

— 43. Jahresbericht des Vereins der Wiener Handels-Akademie 1915. 58. Jahresbericht der Wiener Handels-Akademie. (244 S.)

— Studien-Nachrichten der Export-Akademie des k. k. österr. Handelsmuseums üb. d. XVI. Studienj. 1913/14. Erst. von *Reg.-R. Prof. A. Schmid*. (51 S.) Wien, Export-Akademie 1915.

— *Süsser, J.*, Lehr- u. Übungsbuch f. d. deutschen Sprachunterricht an zweiklassigen Handelsschulen. Mit Berücksichtigung der besonderen Bedürfnisse der Schüler dieser Klassen. (204 S.) gr. 8°. Prag, G. Haase. Geb. M 1.70.

— *Süsser, J.*, Übungsbuch f. d. deutschen Sprachunterricht an kaufmännischen Fortbildungsschulen sowie an einjährigen Handelskursen. (74 S.) gr. 8°. Prag, A. Haase 1915. Geb. M —.50.

**Hypothekenbank-Obligationen** — *Ludewig, Hans*, Geldmarkt in Hypothekenbank-Obligationen. (Staats- u. sozialwissenschaftl. Forschgn. Hrsg. von *G. Schmoller* u. *M. Sering*. 181. Heft.) gr. 8°. München, Duncker & Humblot 1915. M 4.—.

**Hypothekenwesen** — *Kruse, Johs.*, Wie beschafft man sich hypothekarische Darlehen von Hypothekenbanken u. Sparkassen. (94 S.) 8°. Dortmund, Niederdeutsche Verlags-Anstalt.

**Juteindustrie** — *Delden, Dr.-Ing. W. van*, Studien üb. die indische Juteindustrie. (Abbdgn. aus dem volksw. Seminar der techn. Hochschule zu Dresden. Hrsg. v. *R. Wutke* f. 9. Heft.) (VII, 182 S. m. 7 Fig.) gr. 8°. Leipzig, Duncker & Humblot 1915. M 5.—.



**Kapitalismus** — *Jolles, Leo*, Im Reiche des Geldes. 1.—3. Aufl. (352 S.) 8°. Berlin, Schuster & Löffler 1915. Geh. M 4.—; geb. M 5.—. Aus dem Inh.: I. Sonderklasse. — Die wirtschaftliche Persönlichkeit. Carnegie. Harriman. Morgan. Cecil Rhodes. Rockefeller. H. H. Rogers. Ballin. Artur Fischel. Karl Fürstenberg. Fürst Henckel-Donnersmarck. Emil Kirdorf. Krupp. Isidor Loewe. Die Mendelssohns. Emil Rathenau. Die Rothschilds. Georg Siemens. Hugo Stinnes. Thyssen. II. Börse u. Spieler. — Entwicklung der Spekulation. Die Hexenküche der Kurse. Börsenschicksale. Börse und Politik. Der Börsenwitz. Spielsucht. Spekulant. James Patten. Rochette u. Deperdussin. III. Geld, Geldmacht, Geldmacher. — Geldbereitschaft. Das Geld im Phrasenreich. Verlorenes Geld. Zinsen. Kredit. Ein neues Kreditinstrument. Die Furcht vor der Milliarde. — Ethik. Britenhandel. Frankreichs Wandlung. Finanzminister. Kaufmannsgeist. Das Finanzgenie. Der Bankdirektor. Ohm.

**Kauf zur Probe** — Rechtsbegriff, Rechtsnatur, Rechtsfolgen. Von *Dr. Ludw. Levy*. (87 S.) gr. 8°. Berlin, J. Guttentag 1915. M 1.80.

**Kaufmännische Buchführung** — *Müller, Dr. Gust.*, Die kaufmännische Erfolgs-Rechnung (Gewinn- u. Verlust-Rechnung). Analytische Darstellung ihrer Faktoren bei Handels-, Industrie- u. Bankunternehmungen nach handelstechnischen u. rechtlichen Gesichtspunkten. (XVIII, 514 S.) gr. 8°. Berlin, J. Springer 1915. Geb. M 12.—. Aus dem Inh.: I. Kapitel. Erfolgs-Kontierung. 1. Arten der Erfolgs-Berechnung. 2. Konten-Theoretisches. Bilanzen. Dualismus. Wertkategorien. Ausführlichkeit der Erfolgs-Nachweise. 3. Unterbilanz u. Überschuldung. 4. Außerordentliche Erfolgs-Verrechnung. 5. Geschäfts- u. Privat-Erfolgs-Verrechnung. 6. Privat- u. Betriebs-Konsumtion als Abschluß-Posten. 7. Abschluß-Differenzen als Erfolgs-Faktoren. (Allgemeines. Kassa-Differenzen. Kontokorrent-Differenzen. Abschluß-Differenzen auf Inventur-Erfolgskonten.) 8. Transitorische u. Antizipations-Posten. 9. Zinsen als Erfolgs-Faktoren. 10. Geheim-Erfolgsberechnung. — II. Kapitel. Umsatz. Begriffliches. 1. Umsatz im Warenverkehr. 2. Umsatz-Berechnung im Kleinhandel. 3. Umsatz-Berechnung im Großhandel. 4. Der Umsatz als Vergleichs-Maßstab. 5. Umsatz-Statistik. 6. Umsatz-Provisionen. 7. Umsatz-Verschleierungen. — II. Umsatz im Bankverkehr. 1. Allgemeines. 2. Grenzen der Vergleichs-Tauglichkeit. 3. Storni u. Überträge. 4. Methoden der bankmäßigen Umsatz-Berechnung. 5. Bankbuchhalterische Umsatz-Elemente. 6. Fehlerquellen der schematischen Umsatz-Berechnung. 7. Umsatz u. Umschlag. 8. Zutreffende Ermittlung bankmäßiger Gesamt-Umsätze — ein Vorschlag. — III. Kapitel. Bewertung. Die Aufnahme-Technik als Bewertungs-Faktor. Direkte Bewertung (Wertansätze). I. Allgemeines über den Wertansatz. A. Der Streit um die Grundsätze der Bewertung. B. Des Verfassers Stellung zur Grundfrage der Bewertung u. s. f. II. Der Wertansatz im einzelnen. A. Tauschgüter. I. Betriebsmittel. a) Geld u. Geldsurrogate. b) Forderungen u. Schulden. II. Veräußerungs-Gegenstände. a) Waren. b) Wertpapiere. B. Gebrauchsgüter. a) Immobilien. b) Mobilien. III. Immaterialgüter. Patent-, Gebrauchsmuster-, Geschmacksmuster- u. Warenzeichenrechte. Verlagsrechte. Geschäftswerte. — Indirekte Bewertung (Wertabzüge). I. Abschreibungen auf Veräußerungs-Gegenstände. II. Abschreibungen auf Forderungen. III. Abschreibungen auf Betriebs-Gegenstände. A. Allgemeines. B. Bemessungs-Grundlagen. C. Zugang u. Abgang. D. Bilanztechnische Darstellung der Abschreibungen. — IV. Kapitel. Erfolgs-Verteilung. A. Gewinn-Beteiligung

des commis intéressé. Gerichts-Entscheidungen über den commis intéressé. B. Erfolgs-Beteiligung des stillen Gesellschafters. C. Erfolgs-Verteilung bei der offenen Handelsgesellschaft. D. Erfolgs-Verteilung bei der Kommandit-Gesellschaft. E. Gewinn-Verteilung bei der Aktien-Gesellschaft. F. Gewinn-Verteilung bei der Kommandit-Aktien-gesellschaft. G. Gewinn-Verteilung bei der Gesellschaft m. b. H. H. Erfolgs-Verteilung bei den eingetragenen Genossenschaften.

## B. ZEITSCHRIFTEN.

**Amerikanische Nationen u. deren künftige finanzielle Entwicklung.** „Vom panamerikanischen Kongreß“. Rede von *Paul M. Warburg* auf der panamerikanischen finanziellen Tagung am 28. V. 15. Bank-Archiv XIV, 20.

**Auslandsspiegel** — Gegen die Bankiers deutscher u. österreichischer Herkunft. Die wirtschaftl. Ausbreitung Frankreichs. — Gegen die deutsche Elektrizitätsindustrie in Frankreich. — Anti-German League. — Die italienische Kampagne gegen die deutschen pharmazeutischen Erzeugnisse. *Plutus* XII, 24/26.

**Belgien** — *Jaffé, Prof. Dr. Edg.*, Die Stellung Belgiens in der Weltwirtschaft. Bank-Archiv XIV, 19.

— *Jaffé, Prof. Dr. Edg.*, Das belgische Emissions- u. Gründungswesen vor dem Kriege. Bank-Archiv XIV, 20.

**Detailhandel, Krieg und kaufmännische Schulen.** Von *W. Heering*. *Ztschr. f. d. ges. kfm. Bildungsw.* XVIII, 3.

**Effekten** — Ausländische Effekten als Nationalreserve. Theorie u. Praxis von *Ludw. Eschwege*. Bank 1915, 5.

**Eisenbahn-Personenverkehr, internationaler, im Kriege.** Von *Prof. Dr. A. Kuntzenmüller*. *Weltwirtschaft* V, 1/2.

**Englands wirtschaftliche Kampfmaßnahmen.** *Volksw. Blätter* XIV, 9/12.

**Englische Anleihe, Die neue.** Von *W. F. Österr. Volksw.* VII, 40.

— *Plutus* XII, 27/28.

**Erdölindustrie** — Der europäische Petroleummarkt im Kriege. Von *Dr. Thdr. Kreuzkam*. *Weltwirtschaft* V, 1/2.

— Die österreichisch-ungarische Erdölindustrie im Kriege. *Petroleum* X, 16.

— österreichische. „Boryslaw.“ *Berl. Tagebl.* 247. Zur Wiederbesetzung der galiz. Petroleumdistrikte. *Berl. Tagebl.* Nr. 254.

**Forderungsausgleich** — Frage eines Forderungsausgleiches gegenüber dem feindlichen Ausland. (Aus: *Denkschrift des Reichskanzlers üb. wirtschaftl. Maßnahmen aus Anlaß des Krieges*.) *Monatschr. d. Handelskammer zu Düsseldorf* XI, 4.

**Getreidehandel** — Vom Weltgetreidemarkt. *Berl. Tagebl.* 8. VI. 1915.

**Getreideversorgung im nächsten Erntejahr.** Von *Dr. G. St. Österr. Volksw.* VII, 36.

**Gewerkschaften, Die österreichischen im Kriege.** Von *Dr. G. St. Österr. Volksw.* VII, 35.

**Handelsschulunterricht** — *Süsser, J.*, Die Praxis des Handelsschulunterrichts im Lichte der Arbeitsschulidee. *Österr. Handelsschulztg.* N. F. VII, 7/8.

**Handelsagentengesetz** — *Braßloff, Dr. Steph.*, Über den Entwurf e. österr. Handelsagentengesetzes. *Österr. Handelsschulztg.* N. F. VII, 5/6.

**Italien** — *Plutus* XII, 20/21.

— *Krakauer, Dr. Vikt.*, Der Krieg u. die italienischen Eisenbahnen. *Österr. Volksw.* VII, 37.

— und der Krieg. Von *Geh. Ob.-Finanzrat H. Hartung*. Bank-Archiv XIV, 18.

**Italiens Selbstmord.** Von *Rud. Jannasch*. *Export* XXXVII, 22/25.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57.  $\frac{1}{4}$  Seite M 100.—,  $\frac{1}{2}$  Seite M 55.—,  $\frac{3}{4}$  Seite M 30.—,  $\frac{1}{8}$  Seite M 16.—,  $\frac{1}{4}$  Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 6

LEIPZIG · SEPTEMBER 1915

8. JAHRG.

## *Kriegskredit-Aktiengesellschaften und Kriegskredit-Genossenschaften.*

*Eine Studie über die Unternehmungsform<sup>1)</sup>.*

*Von Friedrich Grünholz, Nüschweiler.*

Der Weltkrieg versetzte unserm gesamten Wirtschaftsleben einen schweren Stoß. Das erste, was dabei ins Wanken geriet, war unser kunstvoll aufgerichtetes Kreditgebäude. Es ist möglich, daß der Zusammenbruch erfolgt wäre, wenn der Staat — es sei darunter auch die Reichsbank als ein unter staatlichem Einfluß stehendes Institut verstanden — nicht alsbald helfend eingegriffen hätte. Wie ja überhaupt im Kriege „jeder vom Staate erwartet, daß er überall da, wo die Verschiebung der wirtschaftlichen Verhältnisse Stockungen und Unebenheiten verschuldet, zum Rechten sehe und die Sache in Gang bringe“<sup>2)</sup>. Durch Gesetz vom 4. August 1914 wurden als erste Abhilfe gegen die Kreditnot in allen größeren Städten Darlehenskassen errichtet.

Man empfand aber bald die Unzulänglichkeit der staatlichen Maßnahmen, worauf die Beleihungsgrenze und die Zahl der beleihungsfähigen Werte bei den Darlehenskassen erheblich erweitert wurde. Gleichwohl hielt man noch die Errichtung besondrer Institute für notwendig, die speziell das durch den Krieg verursachte Kreditbedürfnis pflegen sollten. Wenn man öffentlich aussprach, daß die Staatshilfe nicht ausreiche, so sollte das durchaus kein Vorwurf sein. Denn das Kreditbedürfnis, das nach der Tätigkeitserweiterung der Darlehenskassen noch unbefriedigt blieb, war in seinem Wesen so verschiedenartig, daß es nicht die Aufgabe des

Staates sein konnte, hier seine Kräfte noch weiter zu binden.

Die Lösung dieser Frage mußte den einzelnen Gemeinden und den kreditbedürftigen Ständen selbst überlassen werden. Auf Anregung des deutschen Städtetages wurden in rascher Folge eine große Zahl Kriegskreditanstalten ins Leben gerufen. Die Mehrzahl wählte die Form der Aktiengesellschaft (28); ein anderer Teil kleidete sich in die Form der Genossenschaft, wobei das Moment der Selbsthilfe schon durch die Gesellschaftsform besonders zum Ausdruck gebracht werden sollte. So sagt ein Bericht über die Gründungsversammlung einer derartigen Gesellschaft:

„Die Grundprinzipien der zu schaffenden Organisation basieren auf den Gedanken der Selbsthilfe. Wir haben von seiten des Staates oder von andern Verbänden nichts zu erwarten. Eine Verfügung des Ministeriums lautet dahin, daß die geplante Organisation nicht unterstützt werden könne, die Regierung weist aber die Interessenten darauf hin, innerhalb ihrer Kreise das vorzunehmen, was sie für richtig halten. Deshalb haben wir den Weg der Genossenschaft eingeschlagen.“ Die Zahl der Genossenschaften beträgt 4 bzw. 10, wenn wir die Kriegskreditkasse für den Mittelstand und die Berliner Handwerker-genossenschaften mitrechnen.

Zwei Neugründungen (Königsberg i. Pr., Wiesbaden) haben die Form der Gesellschaft mit beschränkter Haftung angenommen, und einige andre sind rein städtische Einrichtungen.

Unsere weitem Ausführungen beschränken sich auf die Aktiengesellschaften und Genossenschaften, da die Zahl der übrigen Gründungen nur wenig ins Gewicht fällt. Aber auch hier können wir von Anfang an den Kreis noch enger ziehen. Die Aktiengesellschaften tragen alle das Gepräge der gemeinnützigen Aktiengesellschaft mit nicht voll

<sup>1)</sup> Entstanden im Betriebswissenschaftlichen Institute von der Handels-Hochschule Mannheim.

<sup>2)</sup> Gothein: Psychologie des Wirtschaftslebens des Krieges, Seite 5.



eingezahlten Aktien, und von den verschiedenen Arten der Genossenschaften haben wir nur die Kreditgenossenschaft mit beschränkter Haftpflicht in Erwägung zu ziehen.

Für beide Formen — Aktiengesellschaft wie Genossenschaft — gilt nun, daß sie im Wirtschaftsleben bereits eine bedeutende Rolle spielten, ehe ihre Rechtsverhältnisse durch ein besonderes Gesetz geregelt wurden. Es mußte die Aufgabe der damaligen Gesetzgeber sein, die Rechtsform der wirtschaftlichen Beschaffenheit dieser Gebilde möglichst entsprechend zu gestalten.

Wir fragen einmal umgekehrt: Sind die Gesellschaften, die sich zur wirtschaftlichen Aufgabe gemacht haben, das durch den Krieg hervorgerufene Kreditbedürfnis zu befriedigen, auf Grund der Rechtsform, die sie angenommen haben, instande, ihre Aufgabe zu erfüllen? Welche Form ist dazu geeigneter, Aktiengesellschaft oder Genossenschaft?

Zwei Momente kommen bei der Beantwortung unsrer Frage im besondern in Betracht:

1. Wir haben ein Kriegskreditbedürfnis, also eine außergewöhnliche Erscheinung.

2. Es sind alte Rechtsformen, die an Friedensverhältnisse angepaßt sind.

Unsre erste Aufgabe wird daher sein, das Wesen und die Eigenart des Kriegskredites zu kennzeichnen, und unsre zweite, die Rechtsvorschriften und Erfahrungen, die man über diese Gesellschaften im Frieden gesammelt hat, auf die Erfordernisse anzuwenden, die durch die Befriedigung des Kriegskreditbedürfnisses beansprucht sind.

Als erste Eigenschaft des Kriegskredites können wir sein urplötzliches Auftreten nennen. Bricht der Krieg aus, so ist damit das Dasein eines besondern Kreditbedürfnisses gegeben. Es gibt da keine lange Entstehungsgeschichte, es ist sofort ein fertiges Gebilde, sobald es in Erscheinung tritt.

Damit hängt eine zweite Eigenschaft zusammen. Das Kriegsrisiko wirkt zu gleicher Zeit auf alle Wirtschaftskreise: Handel, Industrie und Gewerbe. Daraus ergibt sich für den Kriegskredit von Anfang an eine bedeutende Höhe, die wir im folgenden näher zu charakterisieren haben.

Von dieser Höhe aus sind zwei Entwicklungsmöglichkeiten gegeben. Bei günstigem Verlauf des Krieges konnte man nach den Erfahrungen der Kriegsjahre 1870/71 — ich erinnere hier an den Erfolg der preußischen und der bayrischen Kriegsanleihe — ein Abnehmen des Kreditbedürfnisses erwarten, wenn auch nicht in dem Umfang, wie es tatsächlich geschehen ist.

Bei ungünstigem Kriegsverlauf mußte dagegen eine ausgedehnte Inanspruchnahme der zu gründenden Institute vorausgesetzt und die weitere Ausdehnungsfähigkeit wohl im Auge behalten werden.

Weiter ist der Kriegskredit eine außergewöhnliche Erscheinung, bei der mit einer nur kurzen Lebensdauer zu rechnen ist.

Wie der Kriegskredit in seiner Gesamterscheinung etwas Außergewöhnliches darstellt, so ist er es auch für das einzelne Wirtschaftssubjekt. Es wird

seiner gewöhnlich nur einmal bedürfen, um einer speziell durch den Krieg verursachten Notlage abzuweichen. Solche einmaligen Beträge mag besonders der teilweise Übergang von der Kreditzahlung zur Barzahlung verlangt haben oder der Ausfall einer uneinbringlich gewordenen Forderung usw. Die neuen Institute konnten also nicht mit einem regelmäßigen Kundenverkehr rechnen, wie er bei den sonstigen Kreditinstituten besteht.

Es fragt sich nun noch, was wir unter dem Begriff „Kriegskredit“, für den die neuen Institute eintreten sollen, überhaupt zu verstehen haben. Es kann damit nicht der gesamte Kredit gemeint sein, der während der Kriegszeit gewährt wird. Denn dann müßte eine solche Aktion gewaltige Dimensionen annehmen. Es ist vielmehr nur ein Teil des gesamten Kriegskreditbedürfnisses, und zwar der, den die gewöhnlichen Institute unter der Einwirkung des Kriegsrisikos nicht mehr befriedigen können. Ein großer Teil der Kreditbedürftigen des Friedens wird leicht auch noch das Kriegsrisiko tragen können. Ihrer Güte wird wohl auch Abbruch getan, doch bleiben sie immer noch im Bereich des Gebietes, das die gewöhnlichen Kreditinstitute noch versorgen können, nachdem sie ihren Betrieb auf die Kriegsverhältnisse eingestellt haben.

Natürlich sind von vorneherein von dem Kreise derer, die bei den neuen Instituten Kredit finden sollen, die ausgeschlossen, die schon während des Friedens keinen Kredit mehr finden konnten. Denn es ist nicht die Aufgabe dieser Institute, Existenzen, die schon verloren waren, noch einmal über Wasser zu halten.

Für die neuen Institute kommt demnach die Gruppe der Kreditbedürftigen in Betracht, die, wenn Friede geblieben wäre, noch Kredit gefunden hätte, nun aber durch das Einwirken des Kriegsrisikos bei den gewöhnlichen Instituten ausgeschlossen ist.

Dieser Kreis wird erweitert durch die Zahl derjenigen, die während des Friedens überhaupt keinen Kredit in Anspruch zu nehmen brauchten, jedoch jetzt, sei es durch Stillstand des Betriebes, durch das Darniederliegen des ganzen Geschäftszweiges oder durch die Folgen gesetzlicher Maßnahmen (Hausbesitzer), gezwungen sind, sich nach einer Kreditquelle für die Zeit dieses Zustandes umzusehen.

Neuen Kreditbedarf brachte dann der Anpassungsprozeß unsrer Industrie. Es mußten zum Teil Neuanlagen geschaffen werden, die ein erhöhtes Risiko in sich trugen, da ihre dauernde Rentabilität durch eine kurze Kriegsdauer sehr in Frage gestellt war. Es fragt sich nur, ob man im Kriege die Gewährung von Betriebskredit und von Anlagekredit zur Aufgabe eines einzigen Institutes machen will. Man ist versucht, diese Frage nach den Erfahrungen des Friedens zu verneinen. Wenn wir uns aber sagen, daß ein solches Unternehmen bestrebt sein muß, diese Anlageschulden möglichst rasch zu tilgen, da sie mit Beendigung des Krieges wieder wertlos werden, so dürften wir mit einer Vereinigung beider Aufgaben eher einverstanden sein.

Nachdem wir so das Wesen und den Umfang



des Kriegskredites zu bestimmen suchten, bleibt uns noch einiges zu sagen über die in Betracht kommenden Personengruppen. Wir haben oben ausgeführt, daß das Kriegsrisiko auf Handel, Industrie und Gewerbe in gleicher Stärke und zu gleicher Zeit einwirke. Daraus ergibt sich die Frage: Soll man im Kriege auch die beiden großen Gruppen Industrie und Großhandel, Kleinhandel und Gewerbe beibehalten und für beide Gruppen besondere Institute errichten, indem man sagt: für Industrie und Großhandel Aktiengesellschaften, für Kleinhandel und Gewerbe Genossenschaften?<sup>1)</sup> Sicherlich wird man zugeben, daß eine Trennung wünschenswert ist, um einigermaßen einen Einklang in die Risiken zu bringen.

In Berlin und Hamburg hat man diese Trennung auch tatsächlich durchgeführt. Die Kriegskreditbank für Groß-Berlin A.-G. beschränkt ihre Tätigkeit auf die erste Gruppe, während für den gewerblichen Kredit eine Reihe von Genossenschaften sorgen sollte, die sich durch Vermittlung der neu errichteten Handwerkerverbandskasse an die Preussische Zentralgenossenschaftskasse anlehnen.

Die „Hamburger Bank von 1914 A.-G.“ gewährt gleichfalls nur an größere Firmen Kredit. Daneben besteht noch eine „Hilfskasse für Gewerbetreibende“.

In Bremen hat man durch die Gründung der „Kriegshilfskasse für Kleinhändler und Gewerbetreibende A.-G.“ nur die letzte Gruppe berücksichtigt.

Man wird aber alsbald einwenden, daß es in kleineren Städten als Berlin und Hamburg nicht möglich gewesen wäre, für beide Gruppen gesonderte Einrichtungen zu treffen, weil dadurch die Gefahr einer Zersplitterung des Hilfswerkes heraufbeschworen worden wäre und wohl auch die materiellen Anforderungen nicht hätten erfüllt werden können.

Es war also bei der Wahl der Rechtsform auch die notwendige Vereinigung beider Gruppen zu beachten.

Nach diesen Erwägungen müssen wir uns erste Frage etwas modifizieren und sagen: Sollte man da, wo es möglich war, eine Trennung zwischen Großhandel und Industrie einerseits, Gewerbe und Kleinhandel andererseits durchzuführen, die im Frieden geübte Gewohnheit, Aktiengesellschaften für die erste Gruppe, Genossenschaften für die zweite beibehalten? Welche Rechtsform ist da am Platze, wo beide Gruppen notwendig vereinigt werden müssen?

Bevor wir diese beiden Fragen beantworten, haben wir noch die Erfahrungen heranzuziehen, die man bis jetzt über diese zwei Rechtsformen gesammelt hat.

Betrachten wir zuerst die Kreditgenossenschaft. Man wird hier sofort fragen, warum wählte man gerade die beschränkte Haftpflicht? Bisher waren Kenner des Genossenschaftswesens dafür eingetreten, daß junge Genossenschaften die unbe-

schränkte Haftpflicht annehmen sollten, bis ein eigenes Vermögen den Übergang zur beschränkten Haftpflicht rechtfertige. So schreiben Parisius-Crüger: „Gerade die Kreditgenossenschaften, die auf erheblichen Kredit angewiesen sind, sollten die unbeschränkte Haftpflicht wählen, sofern sie noch nicht selbst einen Grundstock gebildet haben; versagt dann die Kreditbasis, so kommen die Genossenschafter zu dem Schluß, daß die Selbsthilfe keinen gangbaren Weg darstelle, während doch tatsächlich nur eine falsche Kreditbasis gewählt ist“<sup>1)</sup>.

Man hat diesen Weg trotzdem nicht beschritten, und mit Recht. Denn das zu gründende Institut mußte, wie wir oben erwähnt haben, notwendig in der Mehrzahl der Gemeinden die verschiedensten Bevölkerungsklassen umfassen. Vermögende und nichtvermögende Genossen wurden also in einem Unternehmen vereinigt. Wer hätte da bei unbeschränkter Haftpflicht oder unbeschränkter Nachschußpflicht, die wir in diesem Zusammenhang einander gleichsetzen können, das gesamte Risiko getragen? Die Frage beantwortet sich von selbst, wenn wir darauf hinweisen, daß dieser Zustand der Haftung der Größern für die Kleinern bei der Revision des Genossenschaftsgesetzes im Jahre 1889 zur Einführung der beschränkten Haftpflicht geführt hat. Auch bei Schulze-Delitsch war dies das ausschlaggebende Moment zu seinem Meinungswandel hinsichtlich der beschränkten Haftpflicht. In seinen Materialien zur Revision des Genossenschaftsgesetzes bemerkt er darüber: „So entschieden wir in den fünfziger und sechziger Jahren bei Beginn der Bewegung durch die ökonomische und Vermögenslage der Beteiligten an die unbeschränkte Haftpflicht gebunden waren und von der Gesetzgebung nichts anderes zu erwarten stand, so entschieden drängt jetzt die ganze Entwicklung der letzten Jahre zur Zulassung der beschränkten Haft als einer gewissen Konsequenz hin. Würde man doch sonst einen Teil der alten Vereine und Vereinsgenossen dem Genossenschaftswesen geradezu entfremden, wie wir dies durch die Übergänge zu Aktiengesellschaften bereits mehrfach erlebt haben. Und hier bleibt die Zulassung der beschränkten Haft das sichere Mittel, die Betreffenden der Teilnahme an der Genossenschaftsbewegung zu erhalten und sie nicht zum Übergang in Aktiengesellschaften zu drängen, wo die in sozialer Hinsicht so wertvollen Beziehungen zwischen wohlhabenden und unbemittelten Klassen völlig zurücktreten“<sup>2)</sup>. Die notwendige Beschränkung der Haft der wohlhabenden Genossen hat somit diese Wahl herbeigeführt.

Auch der Umstand, daß manche Leute sich mit größeren Summen zu beteiligen bereit waren, scheint die Wahl der Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht beeinflußt zu haben, weil nur so eine Beteiligung mit mehreren Anteilen möglich ist.

Aus den Kämpfen um die beschränkte Haft-

<sup>1)</sup> Zitiert bei Jacob: Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften, Seite 52.

<sup>2)</sup> Zitiert bei Jacob, a. a. O., Seite 50.

<sup>1)</sup> Schönitz: Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland.



pflicht ergibt sich für die Kreditgenossenschaften noch eine weitere Lehre. Die Genossenschaft soll vor allem den gewerblichen Kredit pflegen. Die Angehörigen dieser Klasse sind aber meist gar nicht gewöhnt, die strengen Anforderungen, die eine Kapitalwirtschaft stellt, pünktlich zu erfüllen. Der Genossenschaft kommt es daher zu, sich die Mitglieder erst zu einem ordnungsmäßigen Geschäftsgang zu erziehen. Gerade darin erblickte Schulze-Delitsch eine Hauptaufgabe der Genossenschaft, wenn er gelegentlich der Umwandlung des Krefelder Verschußvereins in eine Aktiengesellschaft, wobei diese versprach, nach wie vor den Ansprüchen ihrer bisherigen Mitglieder zu genügen, schrieb: „Mag sie dies auch tun, eins kann sie von dem Augenblick ihrer Umwandlung nicht mehr: Die ihr noch nicht angehörenden Elemente aus den unbemittelten Volksklassen auf den Standpunkt erheben, auf welchen die aus diesen Klassen früher Beigetretenen gebracht zu haben, ihr großes Verdienst ist... Wenn die Genossenschaft fühlte, daß ihr das Kleid zu enge werde, so solle sie doch eine neue Genossenschaft gründen, um es nach Jahren zu gleichen ehrenvollen Resultaten zu bringen“<sup>1)</sup>.

Wir schließen daraus, daß eine Kreditgenossenschaft, wenn sie ihrem eigentlichen Prinzip treu bleiben will, einer langen Zeit ruhiger Entwicklung bedarf. Daran mahnt sie auch die nach dem Zusammenbruch verschiedener Kreditgenossenschaften eingeführte gesetzliche Bestimmung, daß Darlehenskredit nur an Mitglieder gewährt werden dürfe (Gen.-G. § 8 Nr. 5). Die Kreditgenossenschaft ist also nicht dazu angetan, eine nur vorübergehende Aufgabe zu erfüllen, sie bedarf eines soliden und gesunden Aufbaues. Dann vermag sie auch schwere Stürme zu ertragen, wie es die alten Kreditgenossenschaften in diesem Kriege bewiesen haben.

Über das Wesen der Aktiengesellschaftsform können wir mit Passow sagen:

„Die Aktiengesellschaftsform ist nur ein juristisches Schema, eine Schablone, der sich Unternehmungen der verschiedensten Art anpassen können und anpassen, wenn ihnen dies aus irgendwelchen äußeren oder inneren Gründen wünschenswert erscheint. Wenn nur der Zweck überhaupt ein gesetzlich erlaubter ist, so kann, wie die Praxis lehrt, jedes Unternehmen, das sich den vom Gesetz vorgeschriebenen äußern Formen unterwirft, durch die Eintragung ins Handelsregister den rechtlichen Charakter der Aktiengesellschaft erlangen, sogar ohne Rücksicht darauf, ob es Erwerbsinteressen verfolgt oder nicht“<sup>2)</sup>.

Wir werden aber später sehen, daß für die hier in Betracht kommenden Gesellschaften mit nicht voll eingezahlten Aktien doch eine bedeutende Einschränkung besteht.

Mit Hilfe der bis jetzt gewonnenen Erkenntnisse wollen wir die Beantwortung unserer Haupt-

frage, ob Aktiengesellschaft, ob Genossenschaft, versuchen.

Die urplötzliche Entstehung des Kriegskredites erfordert rasche Maßnahmen zur Abhilfe. Die Gründung der Gesellschaft, die hier eintreten soll, darf daher nicht an viele gesetzliche Vorschriften gebunden sein, die geeignet sind, eine lange Verzögerung herbeizuführen.

Zur Gründung einer Aktiengesellschaft sind mindestens fünf Personen erforderlich (§ 182 HGB.), die Gründung einer Genossenschaft kann nur durch eine Mindestzahl von sieben Genossen erfolgen (Gen.-G. § 4).

Wenn so die Gründung der Aktiengesellschaft eher möglich erscheint als die der Genossenschaft, so bringt doch der weitere Verlauf der Gründung einer Aktiengesellschaft, wenn die fünf ersten Gründer nicht alle Aktien übernehmen, durch die Zeichnung der nicht übernommenen Aktien eine große Verzögerung mit sich, ehe die Gesellschaft in das Handelsregister eingetragen werden kann.

Bei der Genossenschaft ist es mit der Anmeldung zur Eintragung in das Genossenschaftsregister getan. Gerade dieser Umstand hat bei der Gründung einer der Genossenschaften entscheidend mitgewirkt. Es wird mir darüber von zuständiger Seite mitgeteilt: „Als geeignetste Form für das neu zu gründende Institut wurde namentlich mit Rücksicht auf die Einfachheit der Gründung, da Eile geboten war, die Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht angesehen.“

Man könnte vielleicht der Ansicht sein, daß auch die hohen Gründungskosten der Aktiengesellschaft bei der Wahl der Genossenschaft mitbestimmend gewesen seien. Doch dürfte dieser Grund kaum in Betracht gekommen sein, da bereits am 19. August 1914 durch Bundesratsverordnung „inländische Gesellschaften, die nach ihrer Satzung ausschließlich die Befriedigung des aus Anlaß des gegenwärtigen Krieges hervortretenden geschäftlichen Kreditbedürfnisses bezwecken, ... von der in Tarifnummer I A des Reichsstempelgesetzes angeordneten Abgabe“ befreit sind (Reichs-Gesetzblatt Nr. 64, Seite 380).

Als zweites Charakteristikum des Kriegskredites nannten wir seine sofortige Größe. Die Hilfsaktion war daher auf eine breite Basis zu stellen, d. h. bei der Kreditgewährung auf ein großes Kapital.

Bei reinen Kreditgesellschaften hat dieses Kapital aber ganz besondere Eigenschaften. Wenn wir uns den Geschäftsbetrieb eines solchen Institutes vergegenwärtigen, so sehen wir, daß einerseits wohl Geld ausgeht, daß aber andererseits auch fremde Mittel in den Betrieb hereinfließen und eigene wieder zurückkommen. Daraus ergibt sich, daß das eigene Betriebskapital eigentlich nicht übermäßig groß zu sein braucht. Die notwendige Höhe des gesamten Eigenkapitals bleibt dabei unberührt bestehen. Denn von seiner Größe hängt die Bereitwilligkeit des fremden Kapitals, in den Betrieb hereinzufließen, ab. Das eigene Kapital einer reinen Kreditanstalt ist demnach zum größern Teile Sicher-

<sup>1)</sup> Zitiert bei Jacob a. a. O., Seite 29.

<sup>2)</sup> Passow: Die wirtschaftliche Bedeutung und Organisation der Aktiengesellschaft, Seite 1.



heits- oder Haftkapital<sup>1)</sup>. Diese Tatsache war bei der Gründung von Kriegskreditinstituten um so mehr zu berücksichtigen, als ja die Reichsbank diesen Gesellschaften größtes Entgegenkommen zugesagt hatte.

Nun beruht das ganze Genossenschaftsprinzip gerade auf dem Begriff der Haft. Was läge also näher als die Gründung von Genossenschaften?

Doch auch das Recht der Aktiengesellschaft läßt die Errichtung eines derartigen Unternehmens zu. Es ist die Form der Aktiengesellschaft mit vinkulierten Aktien, die nur bis zu einer Höhe von 25% einzuzahlen sind. Es sind Namensaktien, deren Übertragung durch das Statut an die Einwilligung der Gesellschaft geknüpft, vinkuliert werden kann.

Wir haben oben ausgeführt, daß von einem bestimmten Höhepunkte aus zwei Entwicklungsmöglichkeiten des Kriegskreditbedürfnisses gegeben waren, neben einer Abnahme eine ausgedehnte Inanspruchnahme. Bei der Errichtung des neuen Institutes mußte auch mit der zweiten Möglichkeit gerechnet werden. Das bedeutet aber, daß dem Anwachsen und der Erweiterung des Eigenkapitals keine gesetzlichen Schranken entgegenstehen dürfen. Der Genossenschaft ist diese Ausdehnungsfähigkeit schon durch das Gesetz, wenn auch nur indirekt, gegeben, indem der § 1 Gen.-G. bestimmt: „Gesellschaften von nicht geschlossener Mitgliederzahl... erwerben die Rechte einer eingetragenen Genossenschaft.“ Da ferner nur Mitglied werden kann, wer einen Geschäftsanteil erwirbt, mit welchem wiederum die Haft verbunden ist, so ist damit auch das Wachsen des eigenen Kapitals gegeben.

Ganz anders ist es bei der Aktiengesellschaft mit nicht voll eingezahlten Aktien. Der § 278 HGB. sagt: „Eine Erhöhung des Grundkapitals durch Ausgabe neuer Aktien soll nicht vor der vollen Einzahlung des bisherigen Kapitals erfolgen.“

Zudem ist der Erhöhungsbeschluß, wenn der Gesellschaftsvertrag nichts anderes bestimmt, von der Dreiviertelmehrheit des bei der Beschlußfassung in der Generalversammlung vertretenen Grundkapitals notwendig.

Daß auch dieser Grund bei der Gründung der Kriegskreditinstitute tatsächlich praktisch zur Geltung kam, zeigt der eingangs erwähnte Bericht über die Gründungsversammlung einer Genossenschaft, wo es heißt:

„Die Form der Organisationen, wie sie in anderen Städten, namentlich in Berlin, bestehen, ist nicht angängig, weil Schwierigkeiten dadurch entstehen, daß man bei der Gründung der Gesellschaft mit einem vorher feststehenden Kapital rechnen muß. Die Genossenschaft bietet dagegen die Möglichkeit, daß ein kleines Kapital durch den Zugang von neuen Genossen stets erhöht werden kann.“

(Schluß folgt.)

## Der Buchwertverlauf von Wirtschafts-(Betriebs-)Anlagen.

Von G. Paschke-Zoppot.

Buchwert von Wirtschafts-(Betriebs-)Anlagen ist die jährliche Feststellung des zurzeit bestehenden, den wirklichen Verhältnissen entsprechenden Wertes dieser Dinge. Diese Bewertung geschieht, nach Ermittlung des Neuwertes, der Wirtschaftslebensdauer der Anlage und der Zweckdauer des Unternehmens, durch folgende einfache Formel:

$$B_n = (B_{n-1} + J_n) - (A_n + a_n),$$

in welcher bedeuten:

$B_n, B_{n-1}, B_{n+1}$  der Buchwert des gegenwärtigen, des vergangenen, des künftigen Jahres;

$J_n$  die Instandhaltungs- oder Ergänzungsrate des nämlichen Jahres;

$A_n$  die Neuwertabschreibung } des nämlichen  
 $a_n$  die Abnutzung } Jahres.

Trotz dieser einfachen Formel ist die Anwendung und Bewertung der Einzelpositionen  $J_n, A_n$  und  $a_n$  je nach den verschiedenen Formen des Vorkommens und Zweckes menschlicher Wirtschaftsunternehmungen und ihrer Anlagen eine andersartige. Die Wirtschaftsformen, welche in drei große Gruppen ausgedrückt werden können, nämlich Wirtschaftsformen mit:

I. bestimmbarer endlicher Zweckdauer,

II. unbestimmbarer Zweckdauer,

III. unendlicher Zweckdauer

erfordern zu ihrer Erhaltung je nach der Eigenart ihrer Anlage und Abnutzung entweder eine rationelle Instandhaltung oder eine komplette Ergänzung.

Zum näheren Verständnis dienen nachstehende Begriffserklärungen:

Zweckdauer ist diejenige in Jahren ausdrückbare Zeit, innerhalb welcher der Betriebs-(Wirtschafts-)zweck andauert, den das Unternehmen erfüllt. Sie kann endlich (zeitlich begrenzt) oder unendlich, ferner bestimmbar oder unbestimmbar sein. Endliche Zweckdauer liegt vor bei allen Wirtschaftsformen, die sich auf eine in absehbarer Zeit verschwindende Bedingung gründen, wie z. B. die Ausbeute eines Rohstofflagers, der Ablauf einer bestimmten Konzession, das Verschwinden eines gegenwärtigen Bedürfnisses in bestimmter Zeit, u. dgl. m. Unendliche Zweckdauer liegt vor bei allen Wirtschaftsformen, welche sich auf immerwährende Bedingungen stützen, wie z. B. die Bodennutzung (Land-, Forst-, Wasserwirtschaft), die Befriedigung immerwährender Bedürfnisse (Nahrung, Kleidung, Wohnung, Transportbedürfnisse). Jedoch wird der Begriff unendliche Zweckdauer in den meisten Fällen eine praktische Einschränkung erhalten durch den Umstand, daß bei allen Inhaberprivatgesellschaften und Unternehmungen der Wirtschaftszweck für den jeweiligen Inhaber nur solange gilt, als er diesem Unternehmen vorsteht. Wenn z. B. der Inhaber einer Landwirtschaft diese von seinem 30. bis zum 60. Lebensjahre betreibt,

<sup>1)</sup> Vgl. dazu: Schönitz a. a. O., Seite 138 ff.





so ist offenbar für ihn die Zweckdauer seiner Wirtschaftsführung gleich 30 Jahre, trotzdem die Wirtschaft mit einem neuen Unternehmer — durch Verkauf, Todesfall oder Aufteilung — als solche weiter besteht. In solchen Fällen muß von Fall zu Fall untersucht und festgestellt werden, ob die vorhandene sachliche unbegrenzte Zweckdauer oder die durch Individualbesitz bedingte zeitliche Zweckdauer vorliegt.

Wirtschaftsformen mit endlicher oder unendlicher Zweckdauer sind solche mit bestimmbarer Zeitdauer, denn in allen solchen Fällen läßt sich der endliche oder unendliche Charakter der Zweckdauer fest bestimmen. Der größte Teil menschlicher Wirtschafts- und Unternehmungsformen besitzt aber eine unbestimmbare Zweckdauer, weil sie sich auf zeitlich unbestimmbare fundierende Bedingungen stützen. So hat z. B. ein Unternehmen mit einer nach  $x$  Jahren endenden Konzession eine bestimmbar endliche Zeitdauer von  $x$  Jahren. Ist diese Konzession aber eine je jährlich widerrufliche, so kann das Unternehmen lange Zeit, ja unendlich, oder auch nur ein Jahr, dauern; folglich ist die Zweckdauer hier unbestimmbar. Unbestimmbar sind somit auch alle privaten Betriebs- und Geschäftsunternehmungen, welche auf die persönliche Tätigkeit des Inhabers oder Leiters beruhen, weil das Leben dieser Personen ein unbestimmbares Gut ist.

Wirtschaftslebensdauer<sup>1)</sup> ist diejenige in Jahren ausdrückbare Zeit, innerhalb welcher die Summa der jährlichen Instandhaltungen oder der aufgesammelten Ergänzungswerte gleich dem Neuwerte dieser Dinge wird. Je größer die Betriebsintensität, desto kürzer, je besser die Anlagegüte, desto länger wird diese Zeit ausfallen. Die Feststellung der Wirtschaftslebensdauer ist die Grundlage der Zustandsbestimmung von Güterwerten, sie bestimmt den Lebensdauerzinsfuß<sup>2)</sup> und die jährlichen Instandhaltungsraten oder Ergänzungssummen. Eine Sache kann ihre Wirtschaftslebensdauer in mehreren Perioden überdauern, wobei der Güterwert am Ende der zweiten Periode ( $2 \times n$  Jahre der Wirtschaftslebensdauer) seinen Konstantwert erreicht.

Rationelle Instandhaltung einer Anlage ist dann notwendig, wenn je alljährlich abgenutzte Einzelteile so ergänzt werden, daß die Gesamtanlage vollkommen betriebsfähig bleibt. Bei  $n$  Wirtschaftslebensjahren wird der Neuwert in  $n$  progressiv steigende Instandhaltungsraten — den  $J_n$  der vorhin angezogenen Formel — zerlegt, die nacheinander je jährlich dem  $B_n$  zugeführt werden<sup>3)</sup>. Jeder Posten  $J_n$  unterliegt aber der nämlichen Wieder-

abnutzung wie die Gesamtsumma, entsprechend seiner Einteilung in  $n$  nacheinander jährlich in Abzug zu bringende, ebenfalls progressiv steigende Abnutzungsraten. Die Summa der jährlichen Abnutzungsraten bilden den Posten  $a_n$  der eingangs erwähnten Formel.

Komplette Ergänzung liegt dann in einer Anlage zur Erhaltung vor, wenn deren Eigenart (z. B. Zugtiere) oder Abnutzung (z. B. Werkzeuge) keine partielle, sondern die gesamte Erneuerung des Dinges zuläßt. In diesen Fällen wird der als Ergänzungsposten gebuchte  $J_n$  zwar als Zugang für sich gebucht, jedoch nicht als in den Wert der Sache übergegangen betrachtet, was durch Parallelbuchung in den folgenden Darstellungen A — C ausgedrückt wird.

Je nach der Zugehörigkeit der Wirtschaftsformen zu einer der vorhin definierten Gruppen ist die Art der Wertberechnung von  $J_n$ ,  $A_n$  und  $a_n$  eine verschiedenartige, ebenso der Verlauf des Buchwertpostens  $B_n$ . Zur besseren Veranschaulichung seien hier nachfolgend alle Fälle durch Buchungsbeispiele des Güterwertes 100 für Zweckdauer von 2—4 Jahren belegt. Die kurze Dauerfrist ist gewählt, um den Leser nicht durch lange Zahlenreihen zu ermüden. Die hier angegebene Buchungsweise bleibt aber für jede andere Zeitdauer die nämliche, nur unter entsprechender Wertänderung.

#### *Fall I. Bestimmbare, endliche Zeitdauer mit rationaler Instandhaltung oder kompletter Ergänzung. (Darstellung A.)*

Für jede Ergänzungsweise können drei Fälle eintreten:

1. Die Zweckdauer (abgekürzt in der Darstellung mit  $Z_d$ ) ist gleich der Wirtschaftslebensdauer (abgekürzt in der Darstellung mit  $W_d$ ).
2. Sie ist  $>$  und
3.  $<$  } als letztere.

Somit sind in dieser Darstellung sechs verschiedene Verbuchungen dargestellt.

Der Buchungsposten  $A_n$  ist hier die Neuwertabschreibung. Der Neuwert wird hier in die gleiche Anzahl Teile geteilt, welche den Jahren der Zweckdauer entsprechen. Jeder Posten  $A_n$  ist um so kleiner, je länger die Zweckdauer ist. Eine Ausnahme hiervon findet nur in dem Falle statt, daß bei kompletter Ergänzung die Zweckdauer kleiner ist als die Wirtschaftslebensdauer, hierbei wird der Neuwert in so viele gleiche Teile geteilt, als der Wirtschaftslebensdauer entsprechen. Es entspricht in diesem Falle der jeweilige Endwert im letzten Zweckdauerjahre der wirklich stattgefundenen Abnutzung.

Die Bedeutung der anderen Buchungsposten  $J_n$  und  $a_n$  ist schon vorher erörtert worden. Interessant ist die Vergleichung der Endwerte für das nämliche Jahr.

Für rationelle Instandhaltung erhalten wir im nämlichen (zweiten) Jahre die Endwerte 36, 86 und 23, 41 und daraus folgende allgemeine Leitsätze:

1. Bei gleichbleibender Zweckdauer ist der Buch-

<sup>1)</sup> Siehe meine Abhandlung: „Die Grundlagen der Zustandsfeststellung von Wirtschafts- und Betriebsanlagen“, Heft 8, Jahrgang 1912 dieser Zeitschrift.

<sup>2)</sup> Der Lebensdauerzinsfuß ist für  $n$  Jahre Wirtschaftslebensdauer:  $\frac{100}{n}$ .

<sup>3)</sup> Siehe die vorhin angezogene Arbeit, in welcher für den Güterwert 100 eine Tafel alle Instandhaltungsraten von 1—20 Lebensdauerjahren enthält.



wert des nämlichen Jahres um so kleiner, je größer die festgestellte Wirtschaftslebensdauer (Anlagegüte) der Arbeitsstelle ist.

2. Bei gleichbleibender Wirtschaftslebensdauer ist der Buchwert des nämlichen Jahres um so größer, je länger im Verhältnis zur Wirtschaftslebensdauer die Zweckdauer ist. Der Buchwert wird konstant für das doppelte Jahr der Wirtschaftslebensdauer (Ende der zweiten Wirtschaftslebensdauerperiode).

Die Kontrollrechnungen über vorstehende Buchungen lassen sich mit Hilfe eines Kontrollregisters ausführen, von welchem Darstellung D — für den ersten Fall der Darstellung A — ein Muster ergibt, dessen Gang sich aus der Tabelle leicht ergibt und in ähnlicher Art für jeden anderen Fall aufgestellt werden kann. Für das zweite Jahr läßt sich folgende Kontrollrechnung aufstellen:

Darstellung A.

| Bestimmbare endliche Zweckdauer |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |       |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
|                                 | Bei rationeller Instandhaltung                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     | Bei kompletter Ergänzung                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |       |
|                                 | $Z_d = W_d$<br>$Z_d = 2 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$<br>$W_d = 2 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$ | $Z_d > W_d$<br>$Z_d = 4 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$<br>$W_d = 2 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$ | $Z_d < W_d$<br>$Z_d = 2 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$<br>$W_d = 5 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$ | $Z_d = W_d$<br>$Z_d = 2 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$<br>$W_d = 2 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$ | $Z_d > W_d$<br>$Z_d = 4 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$<br>$W_d = 2 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$ | $Z_d < W_d$<br>$Z_d = 2 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$<br>$W_d = 5 \left. \begin{matrix} \\ \\ \end{matrix} \right\} \text{Jahre}$ |       |
| Neuwert                         | 100.—                                                                                                                                                               | 100.—                                                                                                                                                               | 100.—                                                                                                                                                               | 100.—                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                     | 100.—                                                                                                                                                               | 100.— |
| + $J_1$                         | 40.—                                                                                                                                                                | 40.—                                                                                                                                                                | 13.44                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                     | 40.—                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                     |       |
| •/•.                            | 140.—                                                                                                                                                               | 140.—                                                                                                                                                               | 113.44                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |       |
| — $a_1$                         | 16.—                                                                                                                                                                | 16.—                                                                                                                                                                | 1.81                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |       |
| •/•.                            | 124.—                                                                                                                                                               | 124.—                                                                                                                                                               | 111.63                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |       |
| — $A_1$                         | 50.—                                                                                                                                                                | 25.—                                                                                                                                                                | 50.—                                                                                                                                                                | 50.—                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                     | 50.—                                                                                                                                                                | 20.—  |
| $B_1$                           | 74.—                                                                                                                                                                | 99.—                                                                                                                                                                | 61.63                                                                                                                                                               | 50.—                                                                                                                                                                | 40.—                                                                                                                                                                | 50.—                                                                                                                                                                | 80.—  |
| + $J_2$                         | 60.—                                                                                                                                                                | 60.—                                                                                                                                                                | 16.12                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                     | 60.—                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                     |       |
| •/•.                            | 134.—                                                                                                                                                               | 159.—                                                                                                                                                               | 77.75                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |       |
| — $a_2$                         | 48.—                                                                                                                                                                | 48.—                                                                                                                                                                | 4.34                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |       |
| •/•.                            | 86.—                                                                                                                                                                | 111.—                                                                                                                                                               | 73.41                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                     |       |
| — $A_2$                         | 50.—                                                                                                                                                                | 25.—                                                                                                                                                                | 50.—                                                                                                                                                                | 50.—                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                     | 50.—                                                                                                                                                                | 20.—  |
| $B_2$                           | 36.—                                                                                                                                                                | 86.—                                                                                                                                                                | 23.41                                                                                                                                                               | —                                                                                                                                                                   | 100.—                                                                                                                                                               | —                                                                                                                                                                   | 60.—  |
| $B_3$                           | —                                                                                                                                                                   | 55.—                                                                                                                                                                | —                                                                                                                                                                   | —                                                                                                                                                                   | 50.—                                                                                                                                                                | —                                                                                                                                                                   | —     |
| $B_4$                           | —                                                                                                                                                                   | 30.—                                                                                                                                                                | —                                                                                                                                                                   | —                                                                                                                                                                   | —                                                                                                                                                                   | —                                                                                                                                                                   | —     |

Darstellung B.

|         | Unbestimmbare Zweckdauer                                  |                                                     |       |
|---------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------|
|         | Bei rationeller Instandhaltung<br>$W_d = 2 \text{ Jahre}$ | Bei kompletter Ergänzung<br>$W_d = 2 \text{ Jahre}$ |       |
| Neuwert | 100.—                                                     |                                                     | 100.— |
| + $J_1$ | 40.—                                                      | 50.—                                                |       |
| •/•.    | 140.—                                                     |                                                     |       |
| — $a_1$ | 16.—                                                      |                                                     |       |
| •/•.    | 124.—                                                     |                                                     |       |
| — $A_1$ | 40.—                                                      | 50.—                                                |       |
| $B_1$   | 84.—                                                      | 50.—                                                | 50.—  |
| + $J_2$ | 60.—                                                      | 50.—                                                |       |
| •/•.    | 144.—                                                     |                                                     |       |
| — $a_2$ | 48.—                                                      |                                                     |       |
| •/•.    | 96.—                                                      |                                                     |       |
| — $A_2$ | 60.—                                                      | 50.—                                                |       |
| $B_2$   | 36.—                                                      | 100.—                                               | —     |
| $B_3$   | 30.—                                                      | 50.—                                                | 50.—  |
| $B_4$   | 30.—                                                      | —                                                   | 100.— |

Darstellung C.

| Bestimmbare, unendliche Zweckdauer                        |                                                     |       |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------|
| Bei rationeller Instandhaltung<br>$W_d = 2 \text{ Jahre}$ | Bei kompletter Ergänzung<br>$W_d = 2 \text{ Jahre}$ |       |
| 100.—                                                     |                                                     | 100.— |
| 40.—                                                      | 50.—                                                |       |
| 140.—                                                     |                                                     |       |
| 40.—                                                      |                                                     | 50.—  |
| 100.—                                                     | 50.—                                                | 50.—  |
| 60.—                                                      | 50.—                                                |       |
| 160.—                                                     |                                                     |       |
| 60.—                                                      |                                                     | 50.—  |
| 100.—                                                     | 100.—                                               | —     |
| 100.—                                                     | 50.—                                                | 50.—  |
| 100.—                                                     | —                                                   | 100.— |

Darstellung D.

Kontrollregister für Instandhaltung und Abnutzung bei rationeller Instandhaltung des Güterwertes 100 für 2 Jahre  $W_d$  und 2 Lebensdauerperioden.

| Jahre | Instandhaltungsraten |    | Abnutzungsraten |    | jährliche Abnutzung |    |    |    |
|-------|----------------------|----|-----------------|----|---------------------|----|----|----|
|       | 1                    | 2  | 3               | 4  | 16                  | 24 | 36 | 50 |
| 1     | 40                   | 60 | 50              | 50 |                     |    |    |    |
| 2     |                      |    |                 |    | 16                  | 24 | 36 | 50 |
| 3     |                      |    |                 |    |                     |    |    |    |
| 4     |                      |    |                 |    |                     |    |    |    |

| Wertzugang.    |     | Wertabgang.         |     |
|----------------|-----|---------------------|-----|
| Neuwert        | 100 | Neuwertabschreibung | 100 |
| Instandhaltung | 100 | Abnutzung           | 64  |
|                | 200 | Endrest             | 36  |
| Endwert        | 36  |                     | 200 |

Für komplette Ergänzung erhalten wir im zweiten Jahre die Buchwerte 0, 100 und 60, deren Richtigkeit ohne weiteres aus der Buchung hervorgeht und deren Vergleichung folgende Sätze ergibt:

1. Bei gleicher Zweckdauer ist der Buchwert des nämlichen Jahres um so größer, je größer im Verhältnis zur Zweckdauer die Wirtschaftslebensdauer ist.

2. Ist die Zweckdauer gleich der Wirtschaftslebensdauer, so ist der Endwert des letzten Jahres = 0.



3. Ist die Zweckdauer das  $n$ -fache der Wirtschaftslebensdauer, so ist der Neuwert  $n$  mal abgenutzt und ebenso oft ergänzt. Der Buchwert des  $n$ -ten Jahres ist stets  $= 0$ , weil in der letzten Wirtschaftslebensdauerperiode keine Ergänzung stattfindet.

Eine Vergleichung aller sechs vorliegenden Fälle ergibt das Resultat, daß Unternehmen mit bestimmter endlicher Zweckdauer wirtschaftlich rationell solche Anlagen erhalten, deren Wirtschaftslebensdauer stets größer als die Zweckdauer ist, weil hierbei die wenigsten Aufwendungen durch das Betriebskapital entstehen.

#### Fall II. Unbestimmbare Zweckdauer. (Darstellung B.)

##### a) Mit rationeller Instandhaltung.

Da unter den vorliegenden Wirtschafts- (Betriebs-) Umständen das Unternehmen ebensogut jederzeit aufhören wie auch ad infin. weiter bestehen, die Zweckdauer also die Grenzen 0 und  $\infty$  haben kann, so richtet sich hier die Neuwertabschreibung nach der Wirtschaftslebensdauerperiode und sind die Raten für Neuwertabschreibung und Instandhaltung einander gleich. Falls das Unternehmen solange besteht, ist der Neuwert in der ersten Lebensdauerperiode abgeschrieben, andernfalls ist der nicht abgeschriebene Neuwert im Endwert enthalten. Besteht das Unternehmen bis zum Ende der zweiten Lebensdauerperiode oder weiter fort, so erreicht auch hier der Buchwert seinen Konstantwert, wie bei Fall I.

Da die Anzahl Wirtschaftsformen und Unternehmungen mit unbestimmter Zweckdauer und rationeller Instandhaltung sehr verbreitet ist, so erklärt ihre volkswirtschaftliche Bedeutung die Frage nach den Konstantwerten für die entsprechenden Lebensdauerperioden. Die Resultate der Ausrechnung der Konstantwerte für eine Reihe von Wirtschaftslebensdauerperioden zeigt folgende Tabelle:

| Wirtschaftslebensdauer | Konstantwert von 100 | Der Konstantwert tritt ein nach Jahren |
|------------------------|----------------------|----------------------------------------|
| 1                      | 0                    | 2                                      |
| 2                      | 30                   | 4                                      |
| 3                      | 39.54                | 6                                      |
| 4                      | 44.40                | 8                                      |
| 5                      | 47.10                | 10                                     |
| 6                      | 48.99                | 12                                     |
| 7                      | 50.41                | 14                                     |
| 8                      | 51.47                | 16                                     |
| 9                      | 52.15                | 18                                     |
| 10                     | 52.97                | 20                                     |
| 15                     | 54.23                | 30                                     |
| 20                     | 55.68                | 40                                     |

##### b) Mit kompletter Ergänzung.

Auch hier richtet sich die Neuwertabschreibung nach der Wirtschaftslebensdauer, die Raten sind nicht progressiv steigend, sondern haben für  $n$  Jahre

Wirtschaftslebensdauer die gleiche Größe  $\frac{100}{n}$ .

Hört der Betrieb oder das Unternehmen vor Ablauf irgendeiner Wirtschaftslebensdauerperiode auf, so ist im Endwert der noch nicht abgeschriebene Neu- oder Ersatzwert enthalten. Der den Abschrei-

bungssummen stets gleiche Ersatz bildet bis zum Ablauf der Abnutzungsperiode je jährlich einen gesonderten Bestandteil des Buchwertes, was durch Parallelbuchung ausgedrückt ist. Der Ersatzwert ist somit dann voll vorhanden, wenn der ältere Wert gleich 0 geworden ist.

#### Fall III. Bestimmbare unendliche Zweckdauer. (Darstellung C.)

Bei rationeller Instandhaltung ist der Buchwert eine konstante Summa, indem Abschreibung und Ergänzung sich jährlich decken. Bei kompletter Ergänzung findet der nämliche Wertverlauf statt wie bei Fall II.

\* \* \*

Es erübrigt noch, an Hand eines der vorhin dargestellten Beispiele den Einfluß einer unvollkommenen Instandhaltung auf den Güterwertverlauf der zugehörigen Anlagen zu zeigen. Während nämlich bei Anlagen, welche eine komplette Ergänzung heischen, diese nicht gut umgangen oder hinausgeschoben werden kann, wird dagegen bei Anlagen mit rationeller Instandhaltung im praktischen Leben oft gesündigt. Wie in der vorhin angezogenen Abhandlung (Zeitschr. f. Handelsw. u. Handelspr., Jahrg. 1912, Heft 8, S. 236) ausgeführt worden ist, entsprechen die Bezeichnungen einer sehr guten, guten, mittelmäßigen oder schlechten Instandhaltung die Verhältniszahlen von 1, 0.9, 0.6 oder 0.3 der jeweiligen rationellen Instandhaltungsraten. Wir nehmen für den in Darstellung A demonstrierten Wirtschaftsfall nacheinander 0.9, 0.6 und 0.3 der rationellen Instandhaltung an, so erhalten wir für das nämliche (zweite) Jahr folgende Endwerte: 26 — 4 oder — 34. Bei 0.6 und 0.3 der erforderlichen Instandhaltung ist der vorhandene Güterwert also schon vorher aufgebraucht. Nachstehende Kontrollrechnung bestätigt das hier Vorgelegene:

#### Wertzuwachs.

|                                      | 100 | 100 | 100 |
|--------------------------------------|-----|-----|-----|
| Neuwert:                             |     |     |     |
| Instandhaltung in 2 Jahren           |     |     |     |
| bei 0,9 } rationeller Instandhaltung | 90  | 60  | 30  |
| 0,6 }                                |     |     |     |
| 0,3 }                                |     |     |     |
|                                      | 190 | 160 | 130 |

#### Wertabschreibung.

|                                      | 100 | 100 | 100  |
|--------------------------------------|-----|-----|------|
| Neuwertabschreibung in 2 Jahren      |     |     |      |
| Abnutzung in 2 Jahren:               |     |     |      |
| bei 0,9 } rationeller Instandhaltung | 64  | 64  | 64   |
| 0,6 }                                |     |     |      |
| 0,3 }                                |     |     |      |
|                                      | 164 | 164 | 164  |
| Endwerte                             | 26  | — 4 | — 34 |
|                                      | 190 | 160 | 130  |

Sehr viele Experten erliegen in diesem Falle einer unvollkommenen Instandhaltung dem Trugschlusse, die Abnutzung im nämlichen Verhältnis zu vermindern, also hier nacheinander 0.9, 0.6 oder 0.3 von 64 einzusetzen. Dies Verfahren ist, wenn die sonstigen wirtschaftlichen Verhältnisse



des Unternehmens dieselben geblieben wären, falsch, da die Abnutzung an und für sich unabhängig von der erfolgten Ist-Instandsetzung vorschreitet. Es ist aber eben das Charakteristische der Lebensdauerbestimmung, daß sie die rationelle Instandhaltung, d. h. den vollen Ersatz der Abnutzung zur Grundlage besitzt. Bei unvollkommener Ist-Instandhaltung und sonstiger unveränderter Beanspruchung der Anlage ist eine verminderte Anrechnung der Abnutzung eine Vortäuschung nicht mehr bestehender, weil abgenutzter, Werte.

Eine Minderung der erstmalig festgestellten Instandhaltungssorgfalt im Laufe späterer Wirtschaftsjahre ist tatsächlich dann richtig, wenn eine Änderung der ganzen, die Abnutzung bedingenden Verhältnisse eintritt. Für alle diese Fälle hat eine Feststellung zu erfolgen, in welchem Verhältnis zur bisherigen Abnutzung die jetzt bestehende in die Güterwertbuchung einzusetzen ist.

### *Rabattsysteme im Detailhandel.*

Von Joh. Kempkens, Metz.

(Schluß.)

Dem Sonderrabatt nahe steht das Rabattmarken-Verlagssystem, wie es von den Konsumvereinen ausgebildet worden ist. Der Konsumverein als Organisation verlegt seine Marken in Geschäfte mit Artikeln, die er selbst nicht führt. Es kommen vornehmlich Fleischwarengeschäfte in Frage, aber auch andere Geschäftszweige führen diese Marken. Die Konsumvereinsmarken werden den Geschäften aber durchweg nicht durch besondere Markenverkäufer zugestellt, sondern müssen meist an einer Vertriebsstelle geholt werden. Die Eindeckung geschieht entweder derartig, daß man für besonders lebhaftige Tage den Bedarf erstet oder auch für längere Zeit. Für den Markenvertrieb zahlt das betreffende Geschäft 5, 6 bis 8% sofort bar, manchmal abgestuft nach dem Umsatz. Da die von den Warenkäufern auf den Einkauf erhaltenen Marken erst am Jahresschluß mit der Konsumvereinsdividende eingelöst werden, und zwar in bar, so hat der Verein als Markenverleger während dieser ganzen Zeit Zinsgenuß und kann die für ausgegebene Marken erhaltenen Beträge im sonstigen Geschäftsverkehr arbeiten lassen. Ein beachtenswerter Gesichtspunkt ist dann noch die Erlangung eines Maßstabes für den Bedarf in bestimmten Artikeln. Durch den Markenverschleiß der einzelnen Geschäfte erhält der Konsumverein einen genauen Überblick über den Umsatz eines Artikels in einem bestimmten Stadtviertel und kann unter Umständen dazu kommen, den Vertrieb eines solchen Artikels in einer eigenen Niederlassung aufzunehmen. Der Einfluß der großen Konsumvereine ist in Arbeiter-Stadtteilen so groß, daß sich die Geschäftsleute vergebens dagegen sträuben würden, Konsumvereinsmarken zu führen. Mit ihrem Widerstande würden sie nur die Stärkung des Geschäftes der Konkurrenz erreichen.

Als weitere Form der differenzierten Rabatte kommt das Filial-Rabattsystem bzw. das Eigen-Rabattsystem in Frage. Selbstverständlich kommen hierbei eine Menge von Abweichungen vor. Man gibt z. B. gegen einen bestimmten Einkaufsbetrag Waren des eigenen Vertriebes oder auch Waren, die mit dem Geschäft nichts zu tun haben. Der Prozentsatz des Rabattsatzes schwankt zwischen 2 bis 5%. Einzelne Unternehmungen gehen so weit, daß sie die Markenbücher in bar ohne Abzug einlösen oder auf die dafür bezogenen Waren auch wieder Rabatt geben. Allerdings wird das System durchlöchert insofern, als auf manche Artikel überhaupt kein Rabatt gewährt wird. Auf den ersten Blick scheint es so, als wenn sich der Markensammler bei diesem System der vollen Barvergütung nicht schlecht stände, da er nicht wie in anderen Fällen die Kosten der Verwaltung, Druckkosten der Bücher und Marken tragen muß, aber die Durchlöcherung des Systems gibt dem Rabattgeber die Möglichkeit, sich hier schadlos zu halten, da man sich ausdrücklich vorbehält, auch andere Waren und Preislagen als die durch Ausgang bekannt gegebenen jederzeit von der Rabattgewährung auszuschließen. Weiterhin fließen dem betreffenden Unternehmen alle die Rabattmarkengewinne zu, die durch verlorengehende Marken nicht zur Einlösung kommen können. Man wird diesen Ausfall auf 1—2% annehmen können. Endlich wird oft vorgeschrieben, daß Markenbücher, die nicht innerhalb Jahresfrist vom Datum der Ausstellung an vollgeklebt zur Einlösung vorgezeigt worden sind, jede Gültigkeit verlieren. Wenn man dieses alles berechnet, so kann man den angeblich 5%igen Rabatt höchstens mit 2—3% annehmen. Bei Lebensmittelgeschäften hat man dann noch in den Tüten ein Mittel, um den gegebenen Rabatt etwas zu korrigieren.

Bei dieser Art der Rabattgewährung kommt man den Käufern auf alle mögliche Art und Weise entgegen. Sogar die Automatengesellschaften sind dazu übergegangen, bei dem Kauf Sparmarken zu gewähren, indem einer 10 Pfg.-Packung eine Sparmarke im Werte von  $\frac{1}{2}$  Pfg. beigelegt wird gleich 5% Rabatt. Bei der Einlösung geht man so weit, daß man jede beliebige durch 2 teilbare Markenanzahl an den Kassenstellen annimmt. Zu diesen Gruppen gehören ferner die Geschäfte, die Waren in bestimmten Packungen vertreiben und einen Gutschein beifügen oder die Packung selbst zu einem Gutschein gestalten. Für eine bestimmte Anzahl von Gutscheinen (50 oder 100) werden dann nach Einsendung Waren oder auch dem Geschäfte sonst ganz fremde Artikel verabfolgt. Einmal geht eine Unmenge dieser Gutscheine verloren, und vielfach hat die verabfolgte Ware noch dazu einen ganz geringen Wert.

Der Vollständigkeit halber wären an dieser Stelle auch noch die gelegentlichen Rabatte zu erwähnen, z. B. um sog. Ladenhüter zu veräußern. Indessen kann man hierbei nicht gut von einem System sprechen. Systematisch wird dieser Rabatt nur da



gebraucht, wo man andauernd den Schein eines besonders günstigen Angebots erwecken will, und wo der Rabatt anfängt, zu einem Verstoß gegen das Wettbewerbsgesetz zu werden.

Zu dem Einheits-Rabattsystern rechnen alle gemeinnützigen Rabattunternehmungen, wenn auch nicht gut zu erkennen ist, wie der Ausdruck gemeinnützig gewertet werden soll. Wirtschaftlich kann man ein Unternehmen „gemeinnützig“ nennen, wenn die Beteiligten für die hergegebenen Kapitalien bis 4 % Zinsen statutgemäß beziehen können, und wenn die Kapitalien dazu benutzt werden, um wirtschaftlich schwächeren Kreisen Vorteile zu kommen zu lassen, die ohne die Bereitstellung von Kapital aus unmittelbar nicht interessierten Kreisen nicht zu erreichen sein würden. Bei dem Rabattsystern handelt es sich aber zunächst nicht um eine Kapitalaufbringung, die ein Zinsausfallrisiko in sich schließt, man kann auch nicht gut sagen, man will anderen Kreisen in uneigennütziger Weise Vorteile zufließen lassen, denn es ist doch vornehmlich Selbsthilfe. Es ist auch nicht gut zugänglich, obwohl es geschieht, nur die zu einem Verbands zusammengeschlossenen Rabattsparvereine als gemeinnützige zu bezeichnen und die anderen einfach mit den sog. wilden Rabattsystern in einen Topf zu werfen. Maßgebend muß doch der Aufbau, die Organisation bleiben. Es besagt auch wenig, ob die Tätigkeit eines Vorstandes oder eines Geschäftsführers ehrenamtlich ist oder nicht. Ist der Markenumsatz infolge der Anzahl der angeschlossenen Geschäfte groß genug, dann kann ein Systern auch eine Bezahlung wenigstens der gesamten Geschäftsführung tragen.

Die sog. gemeinnützigen Rabattsparvereine haben alle das Prinzip aufgenommen, daß die Markenbücher in bar oder in Waren bei den angeschlossenen Geschäften eingelöst werden können. Eine Warenzentrale existiert hierbei nicht, dagegen können an manchen Stellen die Markenbücher in bar bei der Markenzentrale eingelöst werden mit einem gewissen Abzug. Durchweg werden für 500 Marken M 4.75 in bar oder M 5.— in Waren gegeben. Auch werden wohl für 300 Marken M 2.50 in bar oder in Waren bzw. für 600 Marken M 5.— gewährt.

Im allgemeinen beträgt der Rabattsatz 5 % vom Verkauf, d. h. für jeden M- und Pfg.-Betrag, der durch 20 teilbar ist. Während der Sammler bei 500 Marken und M 4.75 Barrückvergütung 5 % quittiert, muß er aber bei Einlösung von 600 Marken zu M 5.—  $16\frac{2}{3}\%$  abtreten. Für die markenvertreibende Vereinigung von Kaufleuten ist das letzte Einlösungsverfahren zweifellos günstiger. Es bietet den Kaufleuten gegenüber der anderen Art aber noch einen weiteren Vorteil. Wenn in dem einen Falle 500, in dem anderen 600 Marken gefordert werden, so kann der Kaufmann in letzterem Falle für M 20.— Waren mehr verkaufen. Bei einem angenommenen Gewinn von 25 % auf den Verkauf, wird bis zur jedesmaligen Einlösung eines Markenbuches M 5.— mehr Bruttogewinn erzielt,

andererseits gehen 5 % gleich 25 Pfg. bei der Bar-einlösung verloren, so daß M 4.75 mehr Bruttogewinn an jedem Markenbuch verbleiben. Bei einem anderen Bruttoaufschlag verändert sich entsprechend der Mehrerwerb, er würde bei 10 % Aufschlag z. B.  $M\ 2.00 - 0.25 = 1.75$  betragen. Eine Schatten-seite liegt in dem Umstande, daß man dem Konkurrenzsystem unter Hinweis auf die ungünstigere Stellung des Sammlers eine Waffe in die Hand gibt, das Systern zu bekämpfen.

Vielfach wird vorgeschrieben, daß in den Fällen, in denen auf Marken verzichtet, aber ein Barabzug gefordert wird, der Barrabatt nur 3 % betragen darf.

Der Vertrieb der Marken durch die örtlichen Zentralorganisationen erfolgt durchweg auf feste Rechnung gegen bar, teilweise auch in Kommission, in letzterem Falle ist allerdings ein gewisses Risiko nicht ausgeschlossen, da der Betrag für die in Kommission gegebenen Marken auch verloren gehen kann, wenn der betreffende vorzeitig ausrückt oder seine Zahlungen einstellt.

Der Markenabsatz und die Kontrolle darüber ist verhältnismäßig einfach. Je nach der Zahl der angeschlossenen Markengeschäfte werden gegen feste Bezüge Personen eingestellt. Sie empfangen morgens in der Markenzentrale eine für den Tagesbedarf ausreichende Anzahl von Markenbogen gegen unterschriftliche Anerkennung. Am Abend oder auch am nächsten Morgen findet dann die Abrechnung statt. Einmal müssen die abgesetzten Markenbogen verrechnet werden und sodann auch die von den Geschäften übergebenen vollen Markenbücher, die an manchen Stellen für neu bezogene Markenbogen in Zahlung gegeben, an anderen Stellen dagegen in der Zentrale gutgeschrieben werden. Der letztere Weg ist der umständlichere, ermöglicht aber eine Übersicht über den Markenvertrieb der einzelnen Geschäfte. Angenommen, der Reisende habe 100 Bogen zu je M 5.— erhalten und habe 90 Bogen abgesetzt, gleichzeitig 10 Bücher eingetauscht, dann muß er an Kasse ausweisen:

$$\begin{array}{r} 90.5,- = M\ 450,- \\ \cdot 10.4,75 = \text{„}\ 47,50 \\ \hline M\ 402,50 \end{array}$$

und außerdem 10 Bogen.

Die Unkosten des Vertriebes werden einmal durch Kürzung der Rabatte eingeholt und dann durch andere Gewinne. Die Unternehmung gewinnt zunächst 5 % vom Markenumsatz. Die bei der Markenbucheinlösung in bar gekürzt, in Waren durch rabattfreie Verrechnung erzielt werden. Bei 600 Marken und M 5.— Einlösungswert ist der Gewinn natürlich höher. Sehr mäßig gerechnet, ist der Markenverlust ebenfalls noch mit 1 % (sogar bis 2 %) als Gewinn in Rechnung zu stellen. Endlich muß eine Art Markenbuchreserve gebildet werden, die sich aber von selbst bildet, da die Markenbucheinlösung sich ja später vollzieht als die Einkassierung der ausgegebenen Markenbeträge. Von dieser Reserve kann man den



landläufigen Zins als Gewinn ansetzen. Die Kosten der Drucklegung der Markenbücher können im allgemeinen infolge der darin aufgenommenen Reklamen mit Null angesetzt werden. Mit der Ausdehnung eines Systems wächst naturgemäß der Gewinn, es wachsen aber auch die Kosten, und zwar prozentual mehr, weil der Kontrollapparat ein größerer werden muß. Auch werden die Kosten teilweise dadurch gesteigert, daß man zu Reklamezwecken eine Verlosung für die Markensammler veranstaltet.

Einen Anhalt für die Erfolge aus dem Markenvertrieb bieten die Angaben aus der Bilanz per 31. Dez. 1913 der Düsseldorfer Mittelstandsvereinigung.

|                                                  |                     |
|--------------------------------------------------|---------------------|
| Am 31. Dez. 1912 waren einzulösen                | M 147 406.75        |
| Vom 1. Jan. bis 31. Dez. 1913 ausgegebene Marken | M 549 650.—         |
| „ 5 % =                                          | „ 522 167.50        |
|                                                  | <u>M 669 574.25</u> |

|                                                                |                     |
|----------------------------------------------------------------|---------------------|
| Vom 1. Jan. bis 31. Dez. 1913 eingelöste Marken und Sparmarken | „ 525 411.75        |
| bleiben einzulösen                                             | <u>M 144 162.50</u> |

Aus der Gewinn- und Verlustrechnung ist der Erfolg einigermaßen zu ersehen. Unter Verlust erscheinen:

Drucksachen, Sparbücher und Marken M 9095.—

Unter Gewinn dagegen:

|                         |             |
|-------------------------|-------------|
| Sparbücher und Inserate | „ 13 352.81 |
|-------------------------|-------------|

Demnach scheint an dem Druck noch ein Überschuß zu bleiben. Außerdem wird ein Bruttogewinn aus Markenverkauf von M 27 482.50 ausgewiesen.

In dem Etat 1914 erscheint die Einnahme der Rabattsparvereinigung mit M 41 000.—, die Ausgaben mit M 28 800.

Das Rabattunternehmen bringt mithin einen ganz leidlichen Gewinn, der in den mittelständischen Rabattsparvereinigungen zur Förderung des Mittelstandes Verwendung finden soll.

Ein vielumstrittener Punkt ist die Kostendeckung des Rabattes durch den die Marken ausgebenden Kaufmann. Hier lassen sich zwei Läger unterscheiden. In dem einen (Gegner des Rabattes) wird den Rabattanhängern vorgeworfen, daß der Rabatt doch zunächst auf die Preise aufgeschlagen werde, wohingegen dann auf der anderen Seite der Aufschlag bestritten wird. Wenn aber der Rabatt nicht aufgeschlagen, also tatsächlich dem Kunden geschenkt wird, dann wäre das fast gleichbedeutend mit einer Opferung des aus dem Unternehmen zu erzielenden Kapitalzinses. Eine Verkaufsberechnung, bei der ganz allgemein im Minimum auf 3 % verzichtet werden kann, muß doch als ziemlich roh angesehen werden. Bei einer genauen Verkaufskalkulation ist eine Berücksichtigung des Rabattes nicht zu umgehen. Die Festsetzung der Verkaufspreise erfordert eine genaue Berücksichtigung sämtlicher Vertriebsunkosten, und der Rabatt ist doch ohne Zweifel ein Teil der Vertriebsunkosten genau so gut wie ein Skonto,

der doch in der Kalkulation Berücksichtigung verlangt. Der Rabatt tritt an die Stelle des Skontos und kann in einer Kalkulation, die Anspruch auf Genauigkeit macht, nicht weggelassen werden.

Die Genauigkeit der Berechnung wird allerdings dadurch schwierig, daß eine gute Übersicht über den gewährten Rabatt in den einzelnen Artikeln meist nicht vorhanden ist. Eine anteilige Verrechnung auf einzelne Artikel wird sich ohne Geschäftsstatistik nicht erreichen lassen. Diese nur der Rabattmarkenverrechnung wegen einzuführen, dürfte zu teuer werden, da die Kosten mit dem zu erreichenden Ziel kaum in Einklang zu bringen wären. Wenn keine Artikel vom Rabatt ausgenommen sind, wenn zeitweilig keine doppelten Rabattmarken ausgegeben werden, und wenn der Rabatt allen Kunden angeboten wird, dann kann eine summarische Verrechnung stattfinden, indem die Rabattsumme zu dem Umsatz in Beziehung gesetzt wird. Kleine Fehlerquellen lassen sich dabei allerdings nicht vermeiden.

Nun wird wohl der Einwand erhoben, daß man infolge der durch den Rabatt herbeigeführten Umsatzsteigerung auf einen Aufschlag verzichten könne. Die Umsatzsteigerung ist mit Zweck des Rabattes, denn Bekämpfung der Warenhaus- und Konsumvereins-Frequenz bedeutet im Grunde nichts anderes als Umsatzsteigerungsversuch der Spezial-Detailgeschäfte. Aber man müßte dann doch auch genau nachweisen können, daß tatsächlich durch den Rabatt eine Umsatzsteigerung eingetreten ist, und daß nicht andere vielleicht zufällige Erscheinungen in dieser Richtung gewirkt haben. Weiter wäre nachzuweisen, daß durch den steigenden Umsatz der Verzicht auf Aufschlag keine direkte Gewinneinbuße im Gefolge hatte. Angenommen, ein Geschäft setzt M 60 000.— um und schlägt den Rabatt nicht auf. Bei 5 % liegen darauf M 3000.— Rabatt. Nimmt man weiter an, daß es gelingt, einen Bruttonutzen von 25 % durchzuholen, dann müßte schon durch den Rabatt eine Umsatzsteigerung von M 12 000.— eintreten, damit das Unternehmen denselben Erfolg erzielte, als wenn es keinen Rabatt gewährt hätte. Ohne andere Unkostenaufwendungen wird der Rabattmarke auf die Dauer eine solche Werbekraft nicht zuzusprechen sein, und zwar um so weniger, je verbreiteter das Rabattmarkengeben wird. Dann liegt aber die große Gefahr vor, daß aus dem erwarteten Plus-Erfolg ein Minus-Erfolg wird. Mir sind auch eine Anzahl Geschäfte bekannt, denen die Rabattmarke keine Umsatzsteigerung gebracht hat, wohl ist das Geschäft ein weniger krampfhaftes geworden, was aber mit Rabattaufschlag oder Nichtaufschlag nichts zu tun hat.

Zum Schlusse wäre noch die Frage zu erörtern, ob mit dem Rabatt die gesetzten Ziele erreichbar oder gar schon erreicht worden sind. Das Borgunwesen ist zwar etwas eingedämmt, aber nicht ausgerottet worden. An sich ist das Kreditgewähren auch nicht zu verurteilen, es kommt darauf an, wem und wie lange Kredit eingeräumt wird. Bemerkenswert ist in dieser Hinsicht, daß die großen



Warenhäuser dazu übergehen, den Konto-Verkehr in gewissem Umfange einzuführen, das bedeutet aber nichts anderes als eine Preisgabe des Bar-systems und Einführung des Kreditsystems bei gewissen (keineswegs allen) Kunden. Der Rabatt hat das Kreditgewähren nicht verdrängt, und er kann es auch nicht, weil immer persönliche Beziehungen zwischen Kaufmann und Kunde eine Rolle spielen. Auch das Feilschen um den Preis hat noch nicht aufgehört, wenngleich es nicht mehr so üppig wuchert, und ebenso kommen Sonderrabatte noch im Verein mit Einheitsrabatten vor. Endlich ist auch das Warenhaus nicht kleiner geworden. Restlos kann kein Rabattsystem alle auf dieses gesetzten Hoffnungen erfüllen, die Gründe sind bei den Kaufleuten zu suchen, die es handhaben. Es finden sich z. B. folgende Bestimmungen: „Werden die Marken nicht sofort in Empfang genommen, so darf der Geschäftsinhaber dieselben später nicht verabfolgen; bei Lieferungsaufträgen gilt die Zahlung als Barzahlung, wenn dieselbe nach 14 Tagen vollständig erfolgt ist; eine Anzahlung gilt nicht als Barzahlung; für Reparaturen wird kein Rabatt gewährt.“ Was besagen aber derartige Festsetzungen, wenn sie nicht eingehalten werden, wenn sogar Marken ohne Warenumsatz verkauft werden. Das sind schon keine System-, sondern Personenfragen. Diese werden aber auch nicht im Wege stehen, wenn man den letzten Schritt machen will, den Rabatt ganz fallen zu lassen. So sehr ein solcher Zustand zu begrüßen wäre, vorläufig ist noch keine Aussicht dafür vorhanden.

### *Das Ergebnis des Krieges für Englands Schiffahrt und Schiffbau.*

*Von Hermann Steinert, Königsberg i. Pr.*

Vor einigen Wochen enthielt die britische Zeitschrift „The Motor Ship and Motor Boat“ einen scharfsinnigen und erkenntnisvollen Artikel, in dem in der Hauptsache, anknüpfend an die Tatsache, daß in den neutralen europäischen Staaten 41 große Motorschiffe im Bau oder bestellt seien, auseinander-gesetzt wurde, die skandinavischen Staaten seien nicht nur bestrebt, sich einen Teil an der internationalen Schiffahrt zu erobern, der früher Deutschland gehört habe, sondern würden auch den englischen Anteil erheblich schmälern. Es sei eine Folge des Krieges, daß jetzt ein gewisser Ausgleich vorgenommen werde, so daß den Engländern und Deutschen das, was sie bisher zuviel von der internationalen Schiffahrt in Händen gehabt hätten, jetzt entzogen werde. Der kluge Verfasser dieser Auslassungen wird zwar kaum so viel klüger sein als seine Landsleute, er ist aber sicher aufrichtiger als sie, indem er etwas offen zugibt, was jetzt allmählich ziemlich deutlich als Folge des Krieges zutage tritt. Allerdings stimmt die Sache mit Deutschland weniger, weil dieses nicht viel mehr Anteil an der internationalen Schiffahrt gehabt hat, als seinem eigenen gewaltigen Außenhandel entspricht.

Ausfuhr und Einfuhr haben zusammen in Deutschland einen Wert von 20,9 Mill. Mark, in England einen solchen von 26,4 Mill. Mark. Die englische Handelsflotte zählt nun 36900 Schiffe mit 18696237 Tons (vor dem Kriege), die deutsche aber nur 4800 Schiffe von 5082061 Tons. Während in der ganzen Welt die Erzeugung des Schiffbaues 1913: 3332882 Tons, 1914: 2852753 Tons betrug, kamen davon auf Großbritannien 1913: 1932215 Tons, 1914: 1683553 oder erheblich über die Hälfte, auf Deutschland aber nur 1914: 387192 Tons. Der britische Anteil an Schiffahrt und Schiffbau ist also ganz erheblich größer als der britische Außenhandel, Großbritannien hat ungeheuer viel mehr zu verlieren als Deutschland.

Im übrigen aber hat der Verfasser jenes Artikels einen recht scharfen Blick gezeigt und bemerkt, daß schon jetzt eine für England höchst unerfreuliche Wirkung des Krieges zutage tritt, die der englischen Schiffahrt einen verhängnisvollen Stoß versetzen kann. Die Engländer hatten den frommen Wunsch, einen möglichst großen Teil des deutschen Handels und der deutschen Schiffahrt zu unterdrücken und dafür selbst an die Stelle Deutschlands zu treten. Besonders galt das für den überseeischen Handel und unsere gewaltige Schiffahrt nach Amerika. Statt dessen sind sie nun selbst so in die Klemme geraten, daß die neutralen Länder sich in aller Ruhe einen Teil dessen, was bisher England in der Schiffahrt besaß, erobern können.

Die neutralen Länder, die hier in erster Linie in Frage kommen, sind die Niederlande und die skandinavischen Länder, allenfalls auch noch die Vereinigten Staaten. Die skandinavischen Länder hatten zwar bisher auch schon eine recht beträchtliche Handelsflotte und bedeutende Schiffahrt, aber sie waren teilweise nur an der Trampfahrt in Übersee beteiligt oder aber nur in der europäischen Fahrt, wogegen sie am Linienverkehr nach Amerika und Asien und dem Mittelmeergebiet fast keinen Anteil hatten. Der überseeische Handel dieser Länder benutzte überwiegend die englischen Linien, die Anschluß an eine sehr bedeutende regelmäßige Schiffahrt zwischen England und den skandinavischen Ländern hatten. Daß die Vereinigten Staaten an dem Verkehr mit Europa wenig Anteil mit eigenen Schiffen hatten, ist ja bekannt. Die Niederlande haben sich in den letzten Jahren langsam emporgearbeitet und sind erheblich an dem großen Überseeverkehr beteiligt. Hauptsächlich für die skandinavischen Länder bildete also England, das ja hierfür durch seine Lage ganz hervorragend geeignet ist, den Vermittler.

Mit dem Kriege ist das nun auf einmal anders geworden. Die englische Handelsflotte konnte nicht mehr wie bisher dem internationalen Handel dienen; ein sehr großer Teil ist von der Admiralität zu Transportzwecken nach den Kriegsschauplätzen in Anspruch genommen worden, ein sehr großer Teil ist der deutschen Kriegsflotte zum Opfer gefallen. Die Ernte, die bisher durch unsere Kriegsschiffe unter den englischen Handelsschiffen gehalten ist,



ist eine sehr ertragreiche gewesen und auch für die englische Schiffsmenge recht fühlbar. Es sind bisher durch deutsche Kriegsschiffe bald an eine Million Tons englische Schiffe versenkt worden, was ja zwar noch kaum ein Zwanzigstel der englischen Handelsflotte, aber beinahe ein Dreißigstel der Welthandelsflotte ist und beispielsweise so bedeutende Handelsflotten wie die schwedische oder dänische schon übertrifft. Was nun noch von der englischen Handelsflotte übrig ist, das reicht noch lange nicht aus, um den englischen Bedarf an Lebensmitteln, den der Verbündeten an Kriegsmaterial usw. heranzuschaffen. Für diese Zwecke sind daher bereits neutrale Schiffe in bedeutendem Umfange tätig, und man bemüht sich von englischer Seite, möglichst viel neutrale Schiffe für englische Transporte heranzuziehen. Andererseits ist aber der Umfang der Schifffahrt der neutralen Länder keineswegs geringer geworden. Diese müssen nun einmal dafür Ersatz schaffen, daß die englischen überseeischen Verbindungen ihnen nicht mehr zur Verfügung stehen, müssen außerdem aber auch sonst manche Güter, die sie früher aus Deutschland oder anderen kriegführenden Ländern auf deren eigenen Schiffen erhielten, auf ihren Schiffen aus anderen Ländern, teils in bedeutend längerer Fahrt heranschaffen.

Die Folge ist ein ungeheurer Mangel an Schiffsräumen in allen Ländern, ganz besonders in den nordeuropäischen Ländern, die auf ihren Schiffen auch noch einen Teil des Außenhandels von Rußland, der Schweiz und auch von Deutschland, soweit dieser jetzt noch möglich ist, bewältigen müssen. In jedem Hafen, für alle Arten von Güterverkehr ist Mangel an Schiffen vorhanden, so daß viele alte Dampfer und Segelschiffe, die sonst nur in europäischer Küstenfahrt tätig waren, in überseeischer Fahrt verwendet werden. In den Niederlanden hat man sogar eine Anzahl von großen Fischereifahrzeugen für die Frachtfahrt eingerichtet.

Ist schon dieser Mangel an Schiffsraum ein starker Anreiz für die neutralen Länder, ihre Handelsflotte zu vergrößern, so kommt noch, als natürliche Folge des starken Raumbedarfs, eine gewaltige Steigerung der Frachtraten hinzu. Zum Teil ist diese Steigerung wohl veranlaßt durch die Minen- und Unterseebootsgefahr; aber auch in den neutralen Häfen und bei Fahrten in Gebieten, in denen die Kriegsgefahren gering sind, ist die gleiche Steigerung eingetreten, und die Frachten sind überall so hoch, wie man das wohl nie für möglich gehalten hätte. Für das Vorjahr haben schon die meisten neutralen Reedereien, trotz der in den beiden ersten Monaten des Krieges eingetretenen Störung der Verladungen, trotz der geringen Gewinne und trotz der erheblich gestiegenen Unkosten für Versicherung, Mannschaft und Kohlen, ausgezeichnete und teilweise bessere Gewinne als in dem sehr guten Jahre 1913 erzielt. Aber neuerdings haben sich die Gewinne noch bedeutend erhöht, so daß in den skandinavischen Ländern Schifffahrtsaktien stark gestiegen sind. Diese glänzenden Frachten ermuntern nicht

nur die neutralen Reedereien zur Vergrößerung des Schiffsbesitzes, sondern setzen diese außerdem auch in die Lage, Neubauten ohne Kapitalserhöhungen zu bestellen oder verschaffen ihnen leicht das nötige Kapital dazu.

Es sind denn auch in den letzten Monaten in den beteiligten neutralen Ländern, in den Niederlanden, in Schweden, Dänemark und Norwegen ungewöhnlich zahlreiche neue Schiffe auf Stapel gelegt. Die Schiffbauindustrie der skandinavischen Länder war bisher eine ausgesprochen bescheidene. So betrugen die Höchstleistungen an Fertigstellung neuer Tonnage in einem Jahre in Schweden 1913: 2100 Tons, in Dänemark 1913: 40932 Tons, in Norwegen 1906: 60734 Tons. In den Niederlanden ist allerdings in den letzten Jahren eine starke Entwicklung der Schiffbauindustrie eingetreten, so daß sie 1912: 99439, 1914 schon 118153 Tons Schiffsraum hervorbrachte. In allen vier Ländern aber hat der Krieg eine sehr viel stärkere Anspannung der Schiffbauindustrie herbeigeführt. Der Schiffsraum, der in den skandinavischen Ländern in 1915 fertiggestellt werden wird, wird mindestens doppelt so groß sein als in dem bisher besten Jahre, und auch in den Niederlanden wird eine Steigerung um etwa 50 v. H. gegen das Vorjahr eintreten. Während in Norwegen im Frühjahr 1914 sich Schiffe von 42614 Tons im Bau befanden, sind es im Mai 1915 nach norwegischer Angabe 100 Schiffe mit 205000 Tons Ladefähigkeit oder, zum Vergleich mit der vorjährigen Zahl, rund 140000 Tons gewesen, davon 7 Motorschiffe mit 13700 Tons. In Schweden ist die im Bau befindliche Tonnage von 18400 Tons im Vorjahre auf 34800 Tons in diesem Jahre, in Dänemark ebenso von 25362 auf 59000 Tons gestiegen; in Dänemark handelt es sich dabei fast ausschließlich um Motorschiffe. In den Niederlanden ist eine entsprechende Steigerung von 126900 auf rund 148000 Tons eingetreten.

Diese ungewöhnlich starke Neubautätigkeit hat einmal natürlich zur Folge, daß der Schiffsraum dieser Länder wächst. Sie benutzen ihn hauptsächlich, um eine Reihe von überseeischen Linien einzurichten, durch die sie sich von der Vermittlung Englands für ihren überseeischen Verkehr vollständig frei machen. Alle vier Länder haben ihre überseeischen Linien während des Krieges dauernd erweitert und haben verschiedene neue Linien eingerichtet und immer noch neue geplant. Die meisten großen Neubauten sind für solche Linien bestimmt. Hauptsächlich sind die skandinavischen Länder in die Fahrt nicht nur nach Nordamerika, sondern auch nach Südamerika hineingekommen, teilweise haben sie auch Verkehr nach Asien und Südeuropa oder Marokko in Aussicht genommen. Je größere Fortschritte sie hierbei machen, desto mehr kommen sie natürlich den Engländern in den Weg. Es ist wohl ausgeschlossen, daß diese sich nachher den verloren gegangenen Anteil jemals wieder erobern werden. Sie werden im Gegenteil, nachdem ihre Linien jetzt während des Krieges zum Teil eingestellt sind und die internationalen Vershiffer sich



an die Linien der neutralen Länder gewöhnt haben, immer mehr von ihrem Anteil verlieren, da sich die skandinavischen Linien, wenn sie gut geleitet werden, natürlich allmählich allgemeine Gunst erwerben können. Und die glänzenden Frachtraten während des Krieges geben diesen auch die Möglichkeit, sich finanziell zu stärken, so daß sie später auch einen Wettbewerb mit den englischen Reedereien und einen Tariffkampf gut aushalten werden.

So schwindet Englands Macht auf See ganz deutlich. Es wird natürlich unter diesen Umständen nach dem Krieg für die englischen Reeder nicht so besonders lohnend sein, den während des Krieges erlittenen Verlust an Handelsschiffen schnell durch Neubauten zu ersetzen. Da wir annehmen können, daß bis 15. Juli die englische Handelsflotte teils durch den Krieg direkt, teils durch Beschlagnahme in den Häfen von Deutschland und seinen Verbündeten mindestens 1,5 Mill. Tons Schiffe verloren hat, so wird sich dieser Ausfall nach dem Krieg schon erheblich bemerkbar machen, zumal er wohl noch auf mindestens 2 Mill., also etwa ein Neuntel der ganzen Flotte, steigen dürfte. An die Stelle dieses Teils tritt ja dann gleich der inzwischen in den neutralen Ländern entstandene ungewöhnlich starke Zuwachs an Schiffen. Da wären also englische Neubauten ziemlich überflüssig. Das bedeutet, daß auch die englische Schiffbauindustrie nach dem Kriege sich nicht so schnell erholen wird.

Die englische Schiffbauindustrie wird aber noch weit stärker in anderer Weise geschädigt werden. Die erwähnten neutralen Länder gehörten bisher zu den besten Abnehmern der englischen Schiffbauindustrie. So sind in den letzten Jahren von englischen Werften geliefert worden nach Dänemark 1911: 15330, 1912: 2713, 1913: 3850 Tons, nach Schweden 1911: 18675, 1912: 17302 und 1913: 28666 Tons, nach Norwegen 1911: 89889, 1912: 69006, 1913: 54111 Tons und nach den Niederlanden 1911: 26665, 1912: 40678 und 1913: 89992 Tons. Alle vier Länder empfangen also zusammen 1912: 129700 und 1913: 176600 Tons oder beinahe ein Zehntel der Gesamterzeugung der englischen Schiffbauindustrie. Namentlich die Niederlande, Norwegen und Schweden ließen meist ihre allergrößten Schiffe in England bauen. Die Werften dieser neutralen Länder ebenso wie die Maschinenfabriken waren auf den Bau ganz großer Schiffe nicht eingerichtet und hatten keine Erfahrung darin, waren vielmehr stets reichlich mit kleineren Neubauten beschäftigt. In Dänemark trat eine Wandlung hierin dadurch ein, daß die Werft von Burmeister & Wain mit ihren Motorschiffen großen Erfolg hatte und dadurch zur Vergrößerung ihrer Anlagen und zum Bau immer größerer Schiffe veranlaßt wurde. In den anderen Ländern hat nun in der Hauptsache der Krieg dazu geführt, daß weit größere Schiffe als jemals vorher von einer ganzen Anzahl von Werften gebaut werden, weil man diese nicht schnell genug von englischen Werften, die ja mit Arbeiten für die Admiralität zu sehr beschäftigt sind, erhalten konnte. Natürlich

ist es den Werften nicht ohne weiteres möglich, mehr und größere Schiffe zu bauen als vorher, sie müssen vielmehr ihre Anlagen bedeutend erweitern. Teilweise sind sogar neue Werften gegründet worden, so in den Niederlanden und Norwegen. In Christiania wird eine neue Motorschiffswerft eingerichtet, welche für Schiffe von 5000 Tons ausreicht, von einer Größe, wie sie bisher in Norwegen überhaupt noch nicht gebaut sind. In Schweden war das bisher gebaute größte Schiff eins von 8000 Tons Ladefähigkeit, jetzt aber sind mehrere von annähernd 10000 Tons im Bau. In den Niederlanden befindet sich der bisher größte Dampfer von über 150m Länge im Ausbau, mehrere von fast 140m Länge sind im Bau. So ist also unter der Einwirkung des Krieges die Leistungsfähigkeit der Schiffbauindustrie dieser Länder ganz bedeutend gesteigert worden. Bisher konnten diese Länder nicht alle Arten von Schiffen, die sie brauchten, und nicht jede beliebige Menge bei ihren eigenen Werften gebaut erhalten, jetzt ist das aber der Fall. Die Reedereien sind also nicht mehr auf England angewiesen, wenn sie einmal mehrere Schiffe oder solche von besonderer Größe in kurzer Zeit haben wollen. Und da die Industrie dieser Länder mindestens ebenso billig arbeiten kann wie die englischen Werften, so kann man als sicher annehmen, daß fast gar keine Bestellungen aus Skandinavien und den Niederlanden nach England gehen werden.

Es wird also eine Folge des Krieges sein, daß die britische Schiffbauindustrie die Lieferung von Frachtschiffen für diese neutralen Länder verloren hat. Die Erstarkung der Schiffbauindustrie dieser Länder wird aber auch noch dazu führen, daß sie auf dem Weltmarkt in Wettbewerb mit England treten, was ja bisher fast nur von deutscher Seite geschah. Künftig werden aber auch die skandinavischen Länder und die Niederlande sich um Lieferungen für amerikanische Staaten, für Rußland und die Mittelmeerstaaten und für asiatische Länder bewerben. Und im Verein mit dem Ausfall der Lieferungen an Schiffen für Skandinavien wird sich hiermit für England schon ein recht fühlbarer Rückgang seines Schiffbaues bemerkbar machen.

Es kommt hinzu, daß auch die Lieferungen Englands für Deutschland und Österreich-Ungarn vermutlich ganz aufhören werden. Wir können uns jedenfalls nicht vorstellen, daß deutsche Reedereien nach dem Kriege Schiffe in England bauen lassen werden. Wenn auch die Handelsbeziehungen an sich natürlich schnell wieder aufleben werden, und ganz mit Recht, so wird man doch nach Möglichkeit eine Beschränkung üben und überall da sich allein auf die heimische Industrie stützen, wo das möglich ist, und im Schiffbau ist das möglich. Für Deutschland hat England 1912 10 Schiffe mit 43154 Tons und 1913 5 mit 22421 Tons geliefert, häufig aber noch viel mehr, während nach Österreich in den beiden Jahren aus England 7 mit 27962 und 9 mit 28889 Tons gingen.

Ein anderes Kapitel ist noch der englische Kriegs-



schiffbau. Daß man ohne weiteres alle für fremde Länder erbauten Kriegsschiffe in England festgehalten hat, hat sicher das Vertrauen der neutralen Staaten sehr erschüttert. Die großen deutschen Erfolge zur See werden dagegen auf die deutsche Industrie das denkbar beste Licht werfen. Ein so guter Abnehmer für England wie die Türken wird wohl in absehbarer Zeit nicht mehr Schiffe bei jenem Lande bauen lassen.

Wir sehen also deutlich, daß, ohne irgendwelchen Zusammenhang mit dem Verlauf der kriegerischen Ereignisse, Englands Schifffahrt und Schiffbau mit schweren Schäden aus diesem Kriege hervorgehen werden. Englands wirtschaftliche Bedeutung, seine Vermittlerstelle im Welthandel, seine Herrschaft auf den Meeren durch die Handelsflotte und den Schiffbau sind heute nicht nur bedroht, sondern unter allen Umständen schon in ihren Wurzeln erschüttert und in ihrer Kraft für lange Zeit, vielleicht für immer, beeinträchtigt. Das ist schon jetzt ein Erfolg des Krieges, mit dem wir zufrieden sein können.

### Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

#### Sind Drucksachen unter Verschuß postzwangspflichtige Briefe?

Von H. Hellmuth, Speyer a. Rh.

Trotzdem das hier einschlägige Gesetz über das Postwesen des Deutschen Reichs bereits vom 28. Oktober 1871 (Reichsgesetzblatt 1871 Seite 347 ff.) stammt und die Auslegung und praktische Handhabung des Begriffes „Postzwang“ schon häufig den Gegenstand der Rechtsprechung und postalischen Verwaltungstätigkeit bildete, bleibt diese Frage nicht glatt zu beantworten. So verwunderlich es klingen mag, im Gesamtgebiete des Deutschen Reiches besteht darüber keine einheitliche Meinung der zuständigen Postverwaltungen wie auch der obersten Gerichte. Das Reichsgericht vertritt heute noch einen Standpunkt, von dem, wohl mit Recht, die Spruchpraxis des Bayerischen Obersten Landesgerichtes abweicht und eine gesonderte Ansicht mit guten Gründen entwickelt. Das interessierte Publikum, voran die Geschäfts- und Handelswelt, bekommt diesen Zwiespalt der oberstrichterlichen Rechtsprechung verschieden zu spüren, je nachdem es in Bayern oder in Württemberg oder im Reichspostgebiete Drucksachen unter Verschuß ganz oder teilweise unter Umgehung der Post befördern läßt; denn die Praxis der beteiligten Postverwaltungen folgt der Entscheidung des zuständigen obersten Gerichts, übernimmt damit aber auch den angedeuteten Zwiespalt.

Die Lösung der Streitfrage hängt davon ab, was man unter „Brief“ versteht, genauer „was als verschlossener Brief anzusehen ist“; denn der Postzwang im Sinne des § 1 ff. des Reichspostgesetzes (= RPG.) erfaßt neben den Zeitungen politischen Inhalts lediglich die „verschlossenen Briefe“. Je nachdem, was man daher unter „Briefen“ im Sinne des RPG. und seines Postregals sich vorzustellen hat, welche Unterschiede gegenüber „Drucksachen“ unter Verschuß zu beobachten sind, muß eine Drucksachenbeförderung unter Verschuß gestattet oder aber nach §§ 27 ff. RPG. strafbar sein.

Der schon berührte Zwiespalt in der Rechtsprechung und in der Praxis gibt für die Titelfrage somit den Ausschlag. — Wie bekannt, hat man es bei Schaffung des RPG. unterlassen, eine Bestimmung des Begriffes „Brief“ gesetzlich zu formulieren. Einmal hielt man es nicht für nötig, dann aber auch für sehr schwierig, eine vollständig zutreffende Begriffsbestimmung zu schaffen. So überließ der Gesetz-

geber es dem Sprachgebrauche, der Praxis (den Postordnungen, Reglements), nötigenfalls der Rechtsprechung, in Zweifelsfällen die richtige Entscheidung zu treffen. Das war bei der stetig fortschreitenden Entwicklung des Verkehrs, den mannigfaltigen, zum Teil neuen Beförderungsmitteln und den vielfachen, auf Umgehung der postalischen Bestimmungen abzielenden Beförderungsarten kein Leichtes. Selbst die Rechtsprechung hat, wie schon angedeutet, keine einheitliche, alle Fälle deckende Begriffsbestimmung für „Brief“, besonders unter Verschuß, finden können.

Das Reichsgericht stellt den richtigen Grundsatz auf, daß die Entscheidung darüber, ob eine Sendung „Brief“ ist oder nicht, aus dem Wesen dieses Sendungsgegenstandes entnommen werden müsse, daß es nicht angeht, diese Entscheidung von rein äußerlichen Umständen abhängig zu machen. Folgerichtig gelangt das Reichsgericht, insbesondere auf Grund der Entstehungsgeschichte des RPG., zu der Anschauung, daß Drucksachen, „die den Vorschriften der Postordnung entsprechen“, ihrem Wesen nach etwas anderes als Briefe und von ihnen begrifflich verschieden seien. Sie seien stets als Sachen und nicht als Briefe anzusehen. — Weiter führt das Reichsgericht aus, daß die Frage nach der Postzwangspflicht einer Sendung sich nicht darnach entscheide, ob die versandten Gegenstände Träger von Mitteilungen brieflicher Art und in diesem Sinne „Briefe“ seien, sondern vielmehr darnach, ob das Postgesetz, indem es zwischen „Briefen“ und anderen Sendungen unterscheide, die Posthoheit nicht auf Briefe in einem engeren Sinne beschränkt und bestimmte andere, nach „äußeren Merkmalen“ gekennzeichnete Sendungen vom Postzwange freigelassen habe. Dies sei tatsächlich in bezug auf Drucksachen der Fall.

Wenn hier das Reichsgericht von Drucksachen spricht, „die den Vorschriften der Postordnung entsprechen“, so hat es nur „offene“ Drucksachen im Auge, die bei Erfüllung der von der Postordnung aufgestellten bekannten Bedingungen gegen die billige Drucksachentaxe von der Post zur Beförderung angenommen werden. Dem Postzwange unterliegen aber diese offenen Drucksachen nicht, so daß ihre Beförderung auch unter Umgehung der Post ohne Gesetzesverletzung bewerkstelligt werden kann.

Anders ist der Standpunkt des Reichsgerichts zur Postzwangspflicht, wenn Drucksachen unter Verschuß in Frage kommen. Zwar erkennt das Reichsgericht an, daß im allgemeinen die Verwendung von Briefumschlägen bei einer Sendung dieser noch nicht den Charakter einer Briefsendung zu geben vermag: Dient etwa ein Briefumschlag zur Umhüllung anderer Gegenstände als eines Briefes, so gibt nicht der Umschlag dem Inhalte, sondern der Inhalt dem Ganzen den Charakter und Namen. — Allein die für Drucksachen unter Verschuß hieraus zu erwartende Schlußfolgerung wird vom Reichsgericht nicht gezogen. Vielmehr beurteilt das Reichsgericht mit Rücksicht auf das Postmonopol und das Briefgeheimnis den letzterwähnten Fall als Ausnahme von dieser Regel und geht dabei von folgender Erwägung aus. Das Brief- (bzw. Post-)geheimnis gestatte der Postverwaltung nicht, von dem Inhalte verschlossener Sendungen Kenntnis zu nehmen, die sich äußerlich als Briefe darstellten; darum müsse ihr bei verschlossenen Sendungen eine solche äußerliche Beschaffenheit genügen, wie sie für Briefpostsendungen nach der Postordnung usw. gefordert würde. Daraus ergebe sich von selbst die Erweiterung des gemeinen Begriffes „Brief“ auf verschlossene Briefumschläge ohne Rücksicht auf ihren Inhalt, ja ohne jeden Inhalt. — Damit gelangt die Rechtsprechung des Reichsgerichts zu der Auslegung, daß es für den Begriff des „verschlossenen Briefes“ auf dessen Inhalt nimmermehr ankommen könne, daß vielmehr das RPG. jeden verschlossenen Briefumschlag, gleichgültig ob mit und welcher Art Inhalt, dem Postzwang unterwerfe. Das Hauptgewicht wird vom Reichsgericht darauf gelegt, ob die äußere Erscheinung der Sendung den reglementarischen Bestimmungen der Post über die Beschaffenheit der von ihr zu befördernden „Briefe“ entspricht, ob die Sendung eine Verpackung aufweist, die nach Verkehrsübung und Verkehrsauffassung als diejenige des Briefes gilt, ohne Rücksicht darauf, ob die Sendung bei anderer Verpackung dem Postzwange nicht unter-



worfen gewesen wäre. Darnach ist hier ausschließlich Form und Gewicht der Sendung für die Postzwangspflicht entscheidend, während dem Inhalt der Sendung jede Bedeutung für die rechtliche Beurteilung eines solchen Sachverhalts abgesprochen wird. — Damit wird vom Reichsgericht die Frage, ob Drucksachen unter Verschluss postzwangspflichtige Briefe seien, für die Fälle bejaht, wo die Versendung in verschlossenen Briefumschlägen erfolgt. Solchenfalls wäre daher eine Beförderung unter Umgehung der Post, abgesehen von den bekannten Ausnahmen der §§ 2, 2a RPG., nach § 27 ff. a. a. O. strafbar. — Zum anderen hat aber das Reichsgericht anerkannt, daß die Beförderung offener, mit der Adresse verschiedener Personen versehener Drucksachen in einem verschlossenen Pakete nicht dem Postzwang unterliege.

Gegen diese schwankende und ungleiche Beantwortung unserer Titelfrage durch das Reichsgericht wendet sich, wie schon angedeutet, m. E. mit überzeugenden Gründen das Bayerische Oberste Landesgericht. Dieses bezeichnet die Auslegung des Gesetzes durch das Reichsgericht zunächst als mit dem Sprachgebrauche nicht vereinbar. „Wer eine Photographie, eine Broschüre, eine Tafel Schokolade in einem verschlossenen „Kuvert“ versendet, wird nicht davon reden, daß er einen Brief verschickt habe. Hat er zur Beförderung die Post gewählt, so hat er für die Sendung vielleicht nur das Briefporto bezahlt. Die Sendung ist aber dadurch nicht ein Brief geworden.“ — Des weiteren vertritt sich nach dem Urteile des Bayerischen Obersten Gerichtshofes die Anschauung des Reichsgerichts, die das entscheidende Merkmal des verschlossenen Briefes lediglich in seiner äußerlichen Beschaffenheit findet, auch nicht mit der Ausdrucksweise des Postgesetzes selbst; denn dieses kennt auch „unverschlossene Briefe“, die den verschlossenen gleich zu achten sind, wenn sie in verschlossenen Paketen befördert werden; § 1, Absatz 3 RPG. Briefe dieser Art können offenbar jede beliebige Form haben und sind an das tarifmäßige Gewicht nicht gebunden. Somit ist es der Inhalt, der sie von anderen Beförderungsgegenständen unterscheidet, und es besteht kein Anhaltspunkt dafür, daß dieser Inhalt ein anderer wäre als bei verschlossenen Briefen und daß das RPG. das Wort „Brief“ in verschiedenen Absätzen (1 und 3) desselben Paragraphen (1) in verschiedenem Sinne gebraucht hat. — Gegen den Hauptgrund des reichsgerichtlichen Standpunkts, daß die Post wegen des Briefgeheimnisses nicht die Möglichkeit habe, verschlossene Briefe auf ihren Inhalt zu kontrollieren, wird eingewendet, daß eine solche Kontrolle auch bei andern verschlossenen Sendungen, Paketen u. dgl. erhebliche Schwierigkeiten haben werde, genauer, gemäß § 5 RPG. ebenfalls unzulässig sei. — Somit kommt das Bayerische Oberste Landesgericht zu dem Ergebnis, daß der „Brief“ im Sinne des RPG. und des Postzwangs einen bestimmten Inhalt haben müsse, der bei offenen und bei verschlossenen Briefen dem Wesen nach notwendig derselbe sei; als Brief könne nur eine schriftlich (handschriftlich oder durch die üblichen Ersatzmittel der Handschrift [Schreibmaschine, Kopienpresse usw.]) hergestellte, zum Ersatz des mündlichen Verkehrs bestimmte Mitteilung des Absenders an den Adressaten angesprochen werden. Dagegen sei eine gedruckte Mitteilung, eine Drucksache, gleichviel welchen Inhalts, kein Brief im Sinne des RPG., unterliege somit nicht dem Postmonopole. Das sei für offene Drucksachen nicht bestritten. Es bestehe aber kein Grund, die Drucksache anders zu behandeln, wenn sie in einen Briefumschlag, ein Paket, eine Kiste eingeschlossen sei. Sie verliere durch den Verschluss nicht den Charakter einer Drucksache, werde dadurch namentlich nicht zum „verschlossenen Brief“, kurz unterstehe niemals dem Postbeförderungszwange. Damit hat der Bayerische Oberste Gerichtshof die Titelfrage glatt verneint, ohne dabei wie das Reichsgericht eine Unterscheidung zwischen der Verschlussart (geschlossener Briefumschlag — Paket, Kiste) zu machen. Letzteres wohl mit Recht; denn die vom Reichsgericht nach der obengenannten Verschlussart beliebte verschiedene rechtliche Beurteilung (Postzwangspflicht oder nicht) der gleichen Sendung (Drucksachen), die in beiden Verpackungsarten doch immer nur den nämlichen

wirtschaftlichen Zweck verfolgt, wird lediglich von den unwesentlichen und zufälligen Merkmalen der Verpackungsart, der Beförderungsform (Briefumschlag — Paket, Kiste) abhängig gemacht.

Dem jeweiligen Standpunkte ihrer obersten Gerichtshöfe schließen sich, wie schon betont, die deutschen Postverwaltungen an. So betrachten die Reichspost- wie auch die württembergische Postverwaltung Drucksachen in verschlossenen Briefumschlägen unter Berufung auf die reichsgerichtliche Rechtsprechung nach wie vor als postzwangspflichtig und schreiten gegen eine nach dieser Auffassung gesetzwidrige Verschickung und Beförderung innerhalb ihres Gebietes ein. — Drucksachen in verschlossenen Paketen, Kisten usw. werden in keinem deutschen Postgebiete als postzwangspflichtig erachtet; im innerbayerischen Verkehre und im unmittelbaren Verkehre Bayerns mit dem Auslande kann die Beförderung irgendwie verschlossener Drucksachen jeden Inhalts auf anderem Wege als durch die Post unbeanstandet erfolgen. — Immerhin muß in der Praxis bezüglich der Prüfung des Inhalts von Drucksachen eine gewisse Vorsicht beobachtet werden; denn es ist sehr wohl denkbar, daß auch bei Drucksachen der Inhalt aus persönlichen Mitteilungen besteht, die in vertraulicher Form an eine abwesende Person gerichtet sind, mithin Briefeigenschaft besitzen. Ob daher, abgesehen von dem vorstehend besprochenen besonderen Tatverhalt, eine Postzwangspflicht und wann sie in Frage kommt, vermag bei der Fülle der hier auftretenden Möglichkeiten nur von Fall zu Fall zuverlässig beantwortet zu werden.

### *Zur Behandlung der allgemeinen Unkosten in der Warenkalkulation.*

Von C. A. Thewalt, Berlin.

Leitner nennt mit Recht in seinem Werk über die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe die Generalkosten das „Schmerzenskind der meisten Betriebe“, „die wohl in vielen Betrieben falsch berechnet und verteilt werden“. Im allgemeinen findet man in der spärlichen Literatur über die Kalkulation in Warengeschäften die Ansicht vertreten und in der Praxis befolgt, daß das Verhältnis zwischen den allgemeinen Unkosten und dem Anschaffungspreis der Waren (Anschaffungspreis = Einkaufspreis + besondere Einkaufs- und Lagerkosten) innerhalb einer Betriebsperiode den Aufschlag für die allgemeinen Spesen angibt. Also z. B. Anschaffungspreis M 600 000.—, allgemeine Unkosten M 72 000.—, daher Unkostenaufschlag 12% des Anschaffungspreises.

Dieses Verfahren muß zu einer ungerechten Verteilung der allgemeinen Spesen führen, was umso einleuchtender wird, wenn man sich die allgemeinen Spesen näher betrachtet. Nach der Art ihrer Verwendung zerfallen sie in

1. Ausgaben für die menschliche Arbeitskraft: Löhne, Gehälter, Personalversicherung, Gratifikationen usw.
2. Ausgaben für die Benutzung von Kapital: Zinsen, Unterhalt und Abschreibung auf Betriebsanlagen.
3. Sonstiges: Wertminderung der Waren, Forderungsausfälle, Reklame, Beleuchtung, Heizung, Reinigung, Steuern, Bürokosten u. a.

Fast ausnahmslos haben die allgemeinen Unkosten das gemeinsame Merkmal, daß ihre Höhe nicht vom Wert der Waren sondern von der Länge der Betriebszeit abhängt. Die allgemeinen Unkosten stellen mit anderen Worten eine Art Miete dar, die von den Waren für die Benutzung der Geschäftsorganisation entsprechend der Zeit, die sie im Geschäft verbringen, zu entrichten ist. Zur Berechnung des Mietsanteils ist die Ermittlung der Lagerdauer nötig.

Der nächstliegende Weg zur Feststellung der Lagerdauer wäre der, an jeder Ware — soweit dies möglich ist — das Eingangsdatum zu vermerken und beim Verkauf einen dieser Zeitspanne entsprechenden Aufschlag vorzunehmen. Dieses Verfahren, so gerecht es auch auf den ersten Blick erscheinen mag, würde aber dazu führen, daß Waren derselben Gattung die an verschiedenen Tagen verkauft werden, auch verschiedene Verkaufspreise bedingen. Aus diesem Grunde muß der Unkostenaufschlag auch immer ein durchschnittlicher sein, der am gerechtesten aus der Statistik der Lagerdauer er-



| Gruppe                       | A                     | B                     | C                     | D                    | Summe     |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|-----------|
| Lagerdauer (Monate)          | 1                     | 3                     | 4                     | 6                    |           |
| Anschaffungspreis            | 200 000               | 250 000               | 100 000               | 50 000               | 600 000   |
|                              | $1 \times 200\,000 =$ | $3 \times 250\,000 =$ | $4 \times 100\,000 =$ | $6 \times 50\,000 =$ |           |
| Teilungsverhältnis           | 200 000               | 750 000               | 400 000               | 300 000              | 1 650 000 |
| Unkostenanteil <sup>1)</sup> | 8 720                 | 32 700                | 17 440                | 13 080               | 71 940    |
| Unkostenaufschlag            | 4.36 %                | 13.08 %               | 17.44 %               | 26.16 %              |           |

mittelt wird. Ist eine Statistik der Lagerdauer nicht aufzustellen, was z. B. in Detailgeschäften häufig mit Schwierigkeiten verbunden ist, so empfiehlt sich die Anwendung des von Schär oder des von Berliner empfohlenen Verfahrens.

Schär (Handelsbetriebslehre, S. 110 f.) schlägt für Betriebe mit ständig gleich hohem Warenbestand vor, vom Warenkonto Soll den Endbestand zu subtrahieren. Das Resultat ergibt den Anschaffungspreis der verkauften Waren. Hierauf wird das Mittel zwischen Anfangs- und Endbestand berechnet und dieser durchschnittliche Lagerbestand in den Anschaffungspreis dividiert, wodurch sich die Umsatzhäufigkeit und somit auch die durchschnittliche Lagerdauer feststellen läßt. Wie schon bemerkt ist die Verwendungsmöglichkeit dieses Verfahrens begrenzt und daher vielfach der Berliner'sche Vorschlag vorzuziehen.

Berliners (Ztschr. f. H. u. H. 6. Jahrg. Heft 12) Vorschlag stimmt mit dem Schär'schen fast völlig überein, nur will er den Divisor, den durchschnittlichen Lagerbestand, auf folgende Weise berechnet wissen: Der jeweilige Bestand wird mit der Dauer seines Vorhandenseins multipliziert. Das Resultat bezeichnet Berliner als Lagertage. Nachdem dies während der ganzen Betriebsperiode geschehen ist, werden die Lagertage aufaddiert und durch die Betriebszeit dividiert, z. B.:

| Zeit (Tage) × Bestand =               | Lagertage      |
|---------------------------------------|----------------|
| 45 × 3000 =                           | 135 000        |
| 15 × 5000 =                           | 75 000         |
| 60 × 8000 =                           | 480 000        |
| 30 × 6000 =                           | 180 000        |
| 30 × 4000 =                           | 120 000        |
| <b>180</b>                            | <b>990 000</b> |
| $990\,000 : 180 = 5500$               |                |
| durchschnittlicher Bestand = M 5500.— |                |

Nach Ermittlung der Lagerdauer würde sich die Verteilung der allgemeinen Unkosten folgendermaßen ergeben:

Beispiel: ein Geschäft führt die Warengruppen A, B, C und D, deren Lagerdauer 1, 3, 4 und 6 Monate und deren Anschaffungspreis im Jahre M 200 000.—, M 250 000.—, M 100 000.— und M 50 000.— beträgt. Die allgemeinen Unkosten belaufen sich auf M 72 000.—.

Die am kürzesten lagernde Ware, also die begehrteste, erleidet den geringsten Aufschlag, sodaß ihr Umsatz am ehesten erhöht werden kann.

## Rundschau.

### Geldwesen.

Das Reichsbankdirektorium gibt bekannt, daß im Laufe des Monats August von den Stücken der fünfprozentigen Reichsanleihe wieder ein größerer Teilbetrag als dritte Rate zur Ausgabe gelangt. Die vierte Rate wird voraussichtlich Ende September und der Rest Ende Oktober folgen.

Die Reichsbank ist bemüht, die Zeichner sobald als irgend möglich in den Besitz der gezeichneten Stücke zu bringen; vor dem genannten Zeitpunkt dürfte aber die Schlußverteilung kaum zu ermöglichen sein. Näheres hierüber ist im Anzeigenteil der Zeitschrift zu lesen.

Goldbestände und Notenumlauf. Der Londoner „Economist“ gibt die folgende Zusammenstellung, deren Zahlen sich in Mill. Pfd. Sterl. verstehen:

<sup>1)</sup>  $72\,000 : 1\,650\,000 = 0,0436 \times 200\,000$ , bzw. 750 000, bzw. 400 000, bzw. 300 000.

|                                | Gold      |           |                   | Notenumlauf |           |                   |
|--------------------------------|-----------|-----------|-------------------|-------------|-----------|-------------------|
|                                | Juli 1915 | Juli 1914 | Zu- resp. Abnahme | Juli 1915   | Juli 1914 | Zu- resp. Abnahme |
| Bank von Frankreich            | 162       | 164       | — 2               | 501         | 236       | + 265             |
| Russische Staatsbank           | 158       | 160       | — 2               | 370         | 165       | + 205             |
| Deutsche Reichsbank            | 120       | 66        | + 54              | 285         | 110       | + 175             |
| Bank v. England <sup>1)</sup>  | 59        | 40        | + 19              | 34          | 29        | + 5               |
| Bank von Italien <sup>2)</sup> | 55        | 49        | + 6               | 115         | 63        | + 52              |
| Niederländische Bank           | 31        | 13        | + 18              | 42          | 30        | + 12              |
| Bank von Spanien               | 28        | 22        | + 6               | 80          | 77        | + 3               |
| Schweizerische Nationalbank    | 10        | 7         | + 3               | 16          | 11        | + 5               |
| Bank v. Schweden               | 6         | 6         | —                 | 15          | 12        | + 3               |
| Nationalbank von Dänemark      | 6         | 4         | + 2               | 12          | 9         | + 3               |

### Die Kriegsschulden Rußlands:

#### Anleihen.

Nennwert in Rbl.

|                            |                        |                   |
|----------------------------|------------------------|-------------------|
| 5 %ige Anleihe von 1914    | 500 Mill. Rbl.         |                   |
| I. 5 %ige Anleihe von 1915 | 500 „ „                |                   |
| II. 5 1/2 %ige Anleihe     | 1000 „ „               |                   |
| <b>Zusammen</b>            | <b>2000 Mill. Rbl.</b> | <b>2000 Mill.</b> |

### 5 %ige kurzfristige Obligationen der Reichsrentei.

#### In russischer Valuta:

|                                        |                |
|----------------------------------------|----------------|
| I. Emiss. v. 23. Juli 1914 (russ. St.) | 400 Mill. Rbl. |
| II. „ „ 6. Oktober 1914                | 400 „ „        |
| III. „ „ 26. Dezember 1914             | 500 „ „        |
| IV. „ „ 6. Februar 1915                | 500 „ „        |
| V. „ „ 6. Februar 1915                 | 500 „ „        |
| VI. „ „ 27. März 1915                  | 400 „ „        |
| Projektierte VII. Emission             | 1000 „ „       |

**Zusammen 3700 Mill. Rbl.**

Eingetauschte 3 Emissionen 1300 „ „

**Verbleiben 2400 Mill. Rbl. 2400 Mill.**

#### In russischer und ausländischer Valuta:

|                              |                               |
|------------------------------|-------------------------------|
| Emission vom 6. Oktober 1914 | 12 Mill. £                    |
| „ „ 23. Dezember 1914        | 40 „ „                        |
| „ „ 16. April 1915           | 200 „ Rbl.                    |
| „ „ 10. Juni 1915            | 50 „ £                        |
| <b>Zusammen</b>              | <b>1220 Mill. Rbl. 1220 „</b> |

### 4 %ige Reichskassenscheine.

|                                 |                             |
|---------------------------------|-----------------------------|
| I. Emission vom 22. August 1914 | 300 Mill. Rbl.              |
| II. „ „ 27. März 1915           | 300 „ „                     |
| <b>Zusammen</b>                 | <b>600 Mill. Rbl. 600 „</b> |

### Kreditoperation in Frankreich.

|                   |       |
|-------------------|-------|
| 625 Mill. Fr.     | 255 „ |
| <b>6475 Mill.</b> |       |

Vor Beginn des Krieges erreichte die russische Staatsschuld die Höhe von ungefähr 8 1/2 Milliarden Rubeln. Trotz der 650 Mill. Rubel betragenden Einnahmen aus dem jetzt aufgehobenen Branntweinmonopol ließ sich ein Defizit im Staatshaushalt schon damals nur schwer vermeiden.

<sup>1)</sup> Einschließlich Silber. <sup>2)</sup> Junizahlen.



## Handel und Industrie.

## Zusammenstellung über die Entwicklung der deutschen Baumwollindustrie:

| Jahr | Spindeln<br>(im Zollvereinsgebiet)              | Mechanische<br>Webstühle |
|------|-------------------------------------------------|--------------------------|
| 1840 | 658 358                                         | —                        |
| 1852 | 900 000                                         | —                        |
| 1861 | 2 235 195                                       | 23 491 <sup>1)</sup>     |
| 1870 | 2 767 000 (ohne Elsaß)                          | —                        |
| 1875 | 4 265 336 (mit Elsaß mit<br>1 434 336 Spindeln) | 84 244 <sup>2)</sup>     |
| 1880 | 4 750 000                                       | —                        |
| 1885 | 5 000 000                                       | —                        |
| 1890 | 5 000 000                                       | —                        |
| 1895 | 6 860 424                                       | 170 533                  |
| 1898 | 7 880 714                                       | 194 726                  |
| 1900 | 8 200 000                                       | —                        |
| 1901 | 8 434 601                                       | 211 818                  |
| 1905 | 8 830 016                                       | 231 199                  |
| 1909 | 10 162 872                                      | 260 323                  |
| 1910 | 10 200 000                                      | —                        |
| 1913 | 11 186 023                                      | 286 003                  |

**Deutsche Kohlenausfuhr.** Zur Regelung der Ausfuhr von Brennstoffen während der Dauer des Ausfuhrverbotes sind durch Verfügung des Kgl. Preussischen Handelsministers Kohlenausfuhrstellen ins Leben gerufen worden. Die eine ist die Kohlenausfuhrstelle West mit Sitz in Essen-Ruhr, Frau-Berta-Kruppstraße 2, die andere Kohlenausfuhrstelle Ost mit Sitz in Berlin.

**Rußlands auswärtiger Handel** über die europäischen Grenzen betrug vom 1./14. Januar bis 5./18. Juli nach den Angaben des russischen Zolldepartements:

|      | 1000 Rubel |         |           |
|------|------------|---------|-----------|
|      | Ausfuhr    | Einfuhr | + oder —  |
| 1915 | 96 650     | 179 941 | — 83 291  |
| 1914 | 703 461    | 727 659 | — 24 198  |
| 1913 | 594 953    | 591 893 | + 3 060   |
| 1912 | 624 434    | 511 674 | + 112 760 |

Über die asiatische Grenze betrug der Außenhandel vom 1./14. Januar bis 28./11. Juli:

|      |        |         |           |
|------|--------|---------|-----------|
| 1915 | 32 780 | 134 323 | — 101 543 |
| 1914 | 50 048 | 98 374  | — 48 326  |
| 1913 | 42 492 | 76 624  | — 34 132  |
| 1912 | 40 539 | 77 158  | — 36 619  |

Die Gesamtausfuhr betrug demnach 129 430 000 Rubel, die Gesamteinfuhr 314 264 000 Rubel, das Passivum der Handelsbilanz also rund 185 Mill. Rubel. Die bedeutende Steigerung der Einfuhr über die asiatische Grenze ist auf die Munitionslieferungen der Vereinigten Staaten zurückzuführen.

**Russische Naphthagewinnung.** In den ersten vier Monaten 1915 betrug die Naphthagewinnung an sämtlichen russischen Naphthaplätzen 190,8 Mill. Pud. Die Gewinnung verteilt sich auf die einzelnen Monate 1915 und 1914 wie folgt:

|         | In Millionen Pud |       |
|---------|------------------|-------|
| Januar  | 48,8             | 51,0  |
| Februar | 47,8             | 43,4  |
| März    | 50,0             | 49,5  |
| April   | 47,7             | 46,9  |
|         | 194,3            | 190,8 |

Der Rückgang beträgt hiernach 3,5 Mill. Pud. Am stärksten war er im Februar.

**Zum englischen Kohlenausfuhrverbot.** Das englische Handelsamt gibt die königliche Verordnung bekannt, nach der die Ausfuhr von Kohle und Koks vom 13. August ab auch nach verbündeten Ländern nicht mehr frei ist. Die Ausfuhr nach den verbündeten

Staaten soll aber damit nicht verhindert, sondern nur unter Kontrolle gestellt werden. Das geht aus folgenden Mitteilungen des Handelsamts hervor: Erlaubnis-schein zur Ausfuhr erteilt das Kriegshandelsdepartement. Diese weitere Einschränkung der Kohlenausfuhr ist eine Folge des Gesetzes, das Höchstpreise für Kohle in England einführt. Daher ist es nötig, eine Ausfuhr nach Ländern zu verhindern, wo keine Höchstpreise bestehen. Auch die Blätter bemerken, daß nicht die Absicht vorliege, den Kohlenbedarf der Verbündeten für Eisenbahnen und Industrie zu beschränken.

**Zunahme des schwedischen Außenhandels.** Der Wert des schwedischen Außenhandels betrug im ersten Vierteljahr d. J. 442 (i. V. 324) Mill. Kronen. Davon entfallen auf die Einfuhr 286 (184) Mill. Kronen und auf die Ausfuhr 156 (140) Mill. Kronen. Allein die Einfuhr von Baumwolle hat um 58 Mill. Kronen und von Zinn um 12 Mill. Kronen zugenommen. In der Ausfuhr zeigen Metalle eine Zunahme von 14 Mill. Kronen und Holzwaren von 6 Mill. Kronen.

**Weltverbrauch an amerikanischer, indischer und ägyptischer Baumwolle** vom 1. September 1909 bis 31. August 1910 in 1000 Ballen:

|             | Amerikanische | Indische | Ägyptische | Total | Ballen |
|-------------|---------------|----------|------------|-------|--------|
| Nordamerika | 4597          | 10       | 80         | 4687  | „      |
| England     | 2549          | 88       | 323        | 3054  | „      |
| Deutschland | 1129          | 378      | 100        | 1664  | „      |
| Italien     | 7             | 1490     | 2          | 1499  | „      |
| Rußland     | 375           | 25       | 50         | 1433  | „      |
| Schweiz     | 130           | 914      | 13         | 1241  | „      |
| Frankreich  | 711           | 123      | 63         | 920   | „      |
| Österreich  | 457           | 235      | 30         | 733   | „      |
| Japan       | 402           | 240      | 17         | 675   | „      |
| Spanien     | 162           | 61       | 13         | 253   | „      |
| Belgien     | 108           | 89       | —          | 198   | „      |

**Spindelzahl auf der ganzen Welt.** Die neuesten Angaben des Internationalen Verbandes der Baumwollspinner- und Webervereinigungen lauteten am 1. März 1914 wie folgt:

Es betrug die Zahl der Spindeln am 1. März 1914 144,7 Millionen (gegen 142,2 Mill. am 1. März 1913). Davon entfallen auf Großbritannien 56,0, Vereinigte Staaten von Amerika 31,5, Deutschland 11,4, Rußland 9,1, Frankreich 7,4, Indien 6,4, Österreich 4,9, Italien 4,6, Japan 2,4, Spanien 2,2 Mill. Spindeln.

Die Gesamtzahl der mechanischen Webstühle auf der ganzen Welt wird auf 2 500 000 geschätzt, außerdem gibt es noch eine bedeutende Anzahl von Handwebstühlen.

Die Zahl der in der ganzen deutschen Textilindustrie beschäftigten Personen betrug 1912 mehr als 1,1 Mill., so daß etwa jeder 60. Deutsche seine gewerbliche Tätigkeit der Textilindustrie widmet.

**Erdöl.** Die Weltproduktion von rohem Petroleum im Jahre 1913 wird von dem geologischen Vermessungsamt in Washington auf insgesamt 381 508 916 Faß von 42 Gall. = 159 l oder 50 929 576 Meter-t angegeben gegenüber 352 210 881 Faß oder 4 696 145 t im Jahre 1912.

Zum erstenmal haben große Öltransporte aus Kalifornien den Weg durch den Panamakanal genommen.

**Die rumänische Petroleumindustrie.** Die allgemeine Erzeugung von Petroleum in Rumänien geht zurück und überschreitet heute nicht mehr die Zahl von 430 bis 440 Waggons für den Tag. Die Einschränkung der Bohrarbeiten in den letzten Monaten beginnt ihren Einfluß auf die allgemeine Erzeugung auszuüben. Abgesehen von den großen Unternehmen leiden die Gesellschaften an ausgesprochenem Mangel an Bohrmaterial oder sie müssen es zu enormen Preisen kaufen. Dieser Umstand sowie der Rückgang der Rohölpreise tragen zu der fortschreitenden Einstellung der Bohrungen bei. Die Aufschließungsarbeiten sind gänzlich eingestellt. Die Ausfuhr von Leuchtöl, von

<sup>1)</sup> Neben 264 459 Handwebstühlen.

<sup>2)</sup> Neben 129 747 Handwebstühlen. Von den mechanischen Webstühlen kommen 25 935, von den Handwebstühlen 4238 auf Elsaß.



Mineralöl und von Gasöl in Zisternen kann unter den obwaltenden Umständen als befriedigend angesehen werden. Täglich gehen 90—100 Zisternenwagen über die Grenze. Es wird nur gewünscht, daß die Regierung ein Mittel fände, um die Ausfuhr der Mineralöle in Fässern zu ermöglichen, was für die mittleren und kleinen Raffinerien von großer Bedeutung ist. Infolge der Einführung von Petroleumhöchstpreisen in Deutschland sind die Preise zurückgegangen.

*Ein neuer Ersatz für Jute und Hanf.* In der jüngsten Generalversammlung des Verbandes Deutscher Jute-industrieller teilte der Vorsitzende mit, daß ihm Proben eines von einer deutschen Pflanze herrührenden Faserstoffes übersandt worden seien, der alle Vorbedingungen zu einem brauchbaren Spinnstoff aufzuweisen scheine. Es handelt sich hierbei um das rauhaarige Weidenröschen (*Epilobium hirsutum*) sowie um verschiedene Arten der massenhaft in Deutschland vorkommenden Gattung *Epilobium*, die alle eine Faser enthalten, die dem Hanf etwa entsprechen wird. Der beste Erfolg wurde, außer mit *Epilobium hirsutum*, mit dem schmalblättrigen Weidenröschen *Epilobium angustifolium* erzielt. Diese beiden Arten haben einen bis zu fünf Fuß hohen Stengel und liefern eine feine Faser. Bei einer Kultivierung und Veredelung dieser Pflanze ist es sehr wohl möglich, eine Faser zu erzielen, die der Jute an Güte nicht nachsteht. Auch die nötigen Mengen sind leicht zu beschaffen, da es zur Anpflanzung nicht eines besonderen Bodens bedarf.

#### Handelshochschulnachrichten.

*Handelshochschule Berlin.* Die erste Immatrikulation für das Wintersemester 1915/16 ist auf Montag, den 25. Oktober, und der Beginn der Vorlesungen und Übungen auf Dienstag, den 26. Oktober, festgesetzt. Das Nähere ersehen die Leser aus der amtlichen Bekanntmachung im Inseratenteil dieser Zeitschrift.

*Handelshochschule Köln.* Das Vorlesungsverzeichnis für das Wintersemester 1915/16 ist soeben erschienen. Dasselbe ist auch im 3. Kriegsesemester — obwohl eine Reihe von Dozenten im Heeresdienst stehen — reichhaltig ausgestattet. Es finden sich in dem vorliegenden Verzeichnis 100 Vorlesungen und Übungen in 182 Wochenstunden. Auf die Volkswirtschaftslehre entfallen 25 Vorlesungen und Übungen, auf die Privatwirtschaftslehre 18, auf die Rechtslehre 6, auf Geographie, Naturwissenschaften und Technik 13, auf Versicherungs- und Genossenschaftslehre 6, auf Sprachen 14, auf Ausbildung der Handelslehrer und Handelslehrerinnen 5 und endlich auf die Allgemeinen Geisteswissenschaften 13 Vorlesungen und Übungen.

Die 21 abendlichen öffentlichen Vorlesungen, denen 13 verschiedene Einzelvorträge über das Thema „Rechtliche und wirtschaftliche Einflüsse des Krieges auf Handel und Gewerbe“ angefügt sind, bieten weiteren Kreisen reiche Gelegenheit zur Erweiterung und Vertiefung ihrer Allgemeinbildung.

*Handelshochschule Frankfurt a. M.* Das Verzeichnis der Handelshochschulvorlesungen, die im Wintersemester 1915/16 an der Universität Frankfurt a. M. gehalten werden, ist soeben erschienen. Beginn der Vorlesungen am 16. Oktober. Meldungen zur Immatrikulation haben vom 16. Oktober bis zum 6. November im Universitätssekretariat, unter Benutzung der dort zu erhaltenden Anmeldekarten, persönlich zu erfolgen. Die Zusammenstellung kann vom Sekretariat der Universität, Jordanstr. 17, unentgeltlich bezogen werden.

*Handelshochschule Leipzig.* Das Vorlesungsverzeichnis der Handelshochschule für das Wintersemester 1915/16, das 36. Semester ihres Bestandes, das wieder eine große Reihe von allgemein wissenschaftlichen und kaufmännisch technischen Vorlesungen und Übungen für Kaufleute und Handelslehramtskandidaten enthält, ist soeben erschienen.

Die Vorlesungen und Übungen werden wie bisher

teils in der Universität, teils im Gebäude der Handelshochschule (Ritterstraße 8/10) abgehalten.

In diesem Wintersemester findet — genügende Beteiligung vorausgesetzt — auch wieder ein Kurs zur Ausbildung von Bücherrevisoren statt, für welchen Vorlesungen über Bilanzkunde und Gründungsrevision, Technik der Bücherrevision, Konkursrecht, sowie praktische Übungen bei einem Bücherrevisor angekündigt sind.

Immatrikulationen finden vom 18. Oktober bis 11. November statt. Die Vorlesungen beginnen am 25. Oktober. Nähere Auskunft kann man von der Kanzlei oder dem Studiendirektor Prof. Dr. Adler, Leipzig, Ritterstraße 8/10, erhalten.

*Handelshochschule Mannheim.* Zu den vom 21. bis 26. Juli abgehaltenen Prüfungen hatten sich 5 Kandidaten gemeldet. Die Kaufmännische Diplomprüfung bestanden 3, die Handelslehrerprüfung 2 Kandidaten.

Das Wintersemester 1915/16 wird am 26. Oktober eröffnet; die erste Immatrikulation findet am 25. Oktober statt; Anfragen sind an das Sekretariat der Handelshochschule Mannheim (A 4, 1) zu richten, von dem auch das Vorlesungsverzeichnis und die sonstigen Drucksachen unentgeltlich bezogen werden können.

*Handelshochschule München.* Das Vorlesungsverzeichnis für das Wintersemester 1915/16 ist soeben erschienen. Es umfaßt 75 Vorlesungsstunden an der Handelshochschule selbst und aus den Gebieten der kaufmännischen und industriellen Privatwirtschaftslehre, der Volkswirtschaftslehre, der Technologie und Warenkunde, der Geographie, der Rechtslehre und der fremden Sprachen. Dazu treten 72 Vorlesungsstunden an der Universität und Technischen Hochschule aus denselben Fächern und aus dem Gebiete der allgemeinen Wissenschaften, zu denen die Studierenden der Handelshochschule ohne weiteres zugelassen sind. Eine Reihe von handelswissenschaftlichen, volkswirtschaftlichen, juristischen, fremdsprachigen, geographischen und versicherungswissenschaftlichen Vorlesungen ist auf Stunden gelegt, die auch den bereits im praktischen Berufsleben stehenden Kaufleuten die Teilnahme gestatten. — Der Vorlesungsbeginn ist auf Dienstag, den 2. November, festgesetzt; die Immatrikulationsfrist auf die Zeit vom 15. Oktober bis 8. November. Studierende, die im Heeresdienst stehen, gelten als beurlaubt und sind von der Gebührenentrichtung befreit. Alles Nähere ist aus dem Vorlesungsverzeichnis (s. Anzeigenteil) selber zu ersehen. Dasselbe ist auch in den größeren Buchhandlungen oder direkt durch das Sekretariat der Handelshochschule, München, Ludwigstraße 4, erhältlich.

*An der Exportakademie in Wien* beginnt das nächste Studienjahr Anfang Oktober. Die Vorlesungen werden am 5. Oktober eröffnet. Das Vorlesungsverzeichnis erscheint im Laufe des Monats September. Zur Eröffnung gelangen die Allgemeine Abteilung für Abiturienten von Gymnasien, Realschulen und Staatsgewerbeschulen, die beiden Jahrgänge der Exportakademie und diejenigen Sonderkurse, für welche sich mindestens 30 Hörer anmelden.

#### Kriegsmaßnahmen.

*Bundesratsverordnungen. (Verlängerung des Prozeßmatoriums. — Verlängerung der Protestfrist für die Grenzgebiete.)* Der Bundesrat hat die Wirksamkeit der Verordnung vom 7. August 1914, nach der Personen, die im Ausland ihren Wohnsitz oder Sitz haben, ihre vor dem 31. Juli 1914 entstandenen vermögensrechtlichen Ansprüche vor inländischen Gerichten nur mit Bewilligung des Reichskanzlers geltend machen können, bis zum 31. Oktober 1915 verlängert. Für Personen, die ihren Wohnsitz oder Sitz in Österreich-Ungarn oder in der Schweiz haben, ist die Bewilligung des Reichskanzlers bekanntlich in allgemeiner Form durch die Bekanntmachungen vom 20. April und 25. Juni 1915 (Reichs-Gesetzbl. S. 231, 361) mit



der Maßgabe erteilt worden, daß sich die Bewilligung für die Schweiz nicht auf Angehörige Englands, Frankreichs, Rußlands und der zugehörigen Länder erstreckt. Im Rechtsverkehre mit den übrigen nichtfeindlichen Staaten wird die Bewilligung in weitem Umfange auf Antrag im einzelnen Fall erteilt.

Ferner hat der Bundesrat für Wechsel, die in Elsaß-Lothringen oder in den ostpreussischen Regierungsbezirken Allenstein und Gumbinnen und in den zum Königsberger Bezirk gehörenden Kreisen Gerdauen und Memel zahlbar sind, die Protestfrist in der Weise verlängert, daß sie frühestens am Sonnabend, den 30. Oktober, abläuft. Die Verlängerung der Protestfrist gilt wie bisher auch für Wechsel, die in den nichtgenannten Teilen Ostpreußens (z. B. Königsberg) oder in dem westpreussischen Stadtkreise Danzig zahlbar sind, wenn sie als Wohnort des Bezogenen einen Ort angeben, der in den Regierungsbezirken Allenstein und Gumbinnen oder in den Kreisen Gerdauen und Memel gelegen ist.

### Warenzeichenrecht und Reklameplakate.

In Nr. 2 Jahrgang 1913 wurde von mir ein kleiner Artikel veröffentlicht, in dem ich an einem Fall aus meiner Praxis darlegte, wie notwendig es ist, bei der Schaffung von Reklameplakaten die Bestimmungen des Warenzeichengesetzes zu berücksichtigen. Denn wenn dies nicht geschieht, kann es, wie der von mir geschilderte Fall beweist, vorkommen, daß jemand ein Reklameplakat, das er geschaffen hat, bzw. sich anfertigen ließ, nicht verkaufen oder benutzen darf, weil ein ähnliches wie das zum Plakat verwandte Motiv einem anderen bereits als Warenzeichen geschützt wurde. Selbst der Umstand, daß das Plakat in seiner Gesamtwirkung von den bereits eingetragenen ähnlichen Warenzeichen abweicht, käme nicht in Betracht, wenn in dem Hauptmotiv die Ähnlichkeit zwischen dem Plakat und dem eingetragenen Zeichen so groß ist, daß die Gefahr einer Verwechslung besteht. Der von mir erörterte Fall hat nun zu einer beachtenswerten Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamburg geführt. Denn der Käufer des Plakats, der dieses bei der Kunstanstalt bestellt hatte, verweigerte die Bezahlung deshalb, weil ihm eine Konkurrenzfirma kraft ihres Zeichenschutzes die Benutzung jener Plakate, einen zigarettenrauchenden Herrn im Panamahut darstellend, untersagte. Der Lieferant verklagte den Besteller auf Zahlung des Restkaufgeldes, die der Beklagte verweigerte, weil die Plakate nicht frei von Rechten waren, und es nach § 434 des BGB. Pflicht des Verkäufers sei, dem Käufer den verkauften Gegenstand frei von Rechten zu verkaufen, die von Dritten gegen den Käufer geltend gemacht werden können.

Der Beklagte erhob auch Widerklage und verlangte Feststellung, daß er berechtigt sei, die Restzahlung zu verweigern und den bereits gezahlten Teil zurückzufordern. Das Landgericht Hamburg wies die Klage des Plakatlieferanten ab und gab der Widerklage statt. Auch das Oberlandesgericht in Hamburg verwarf die dagegen eingelegte Berufung mit folgender Begründung:

„Es ist mit dem Landgericht festzustellen, daß ungeachtet der Abweichungen des Plakats von dem Zeichen die Gefahr der Verwechslung im Verkehr vorliegt. Daraus ergibt sich bis auf weiteres, daß die Zeicheninhaberin auf Grund des ihr durch §§ 12, 20 des Gesetzes ausschließlich gewährten Rechtes, Zigaretten und andere gleichartige Waren mit dem Zeichen zu versehen, zu dem gegen die Beklagte ausgesprochenen Verbote, das Plakat zu beseitigen, berechtigt ist. Das Bestehen jenes Zeichenschutzes bedeutet einen den Plakaten anhaftenden Rechtsmangel im Sinne des § 434 BGB. Der Beklagte kann nicht mit den Plakaten so verfahren, wie es deren, auch der Klägerin bei Vertragsabschluß bekannt gewesenen Verwendungszwecken entsprechen sollte. Wenn es in einzelnen Fällen auch zweifelhaft sein kann, ob Sachoder Rechtsmangel vorliegt, so ist vorliegend doch

ein Rechtsmangel anzunehmen. Folgeweise war er berechtigt, nicht nur den Kaufpreis, der mit der Klage gefordert wird, zu weigern, sondern auch den bereits bezahlten Kaufpreis zurückzufordern.“

Will man also in ähnlichen Fällen Konflikte vermeiden, so empfiehlt es sich, wie schon von mir angegeben, vor Fertigstellung eines Plakats dessen Entwurf zum Warenzeichen anzumelden, bzw. die Möglichkeit der Anmeldung prüfen zu lassen. Jedenfalls aber muß die Prüfung sich dahin erstrecken, ob das Motiv eines Plakats, das allgemein bekannt und verwandt ist, bereits zum Warenzeichen eingetragen wurde. Nur wenn das nicht der Fall ist, kann die Ausfuhrung ohne Bedenken erfolgen. (Fritz Hansen.)

### Bücherbesprechungen.

Frankenburger, Dr. Heinr., Justizrat, Rechtsanwalt in München, *Handelsgesetzbuch f. d. D. R.*, Handausgabe mit Erläuterungen. Vierte ergänzte Auflage. 1914. München, Berlin, Leipzig, J. Schweitzer Verlag (Arthur Sellier). 575 S. M 5.—.

Die sorgfältige Ausgabe gibt auch eine sachdienliche Auslegung der Novelle zum HGB. vom 10. Juni 1914, d. h. des Gesetzes über Einschränkung der Konkurrenzklausel oder, wie sie jetzt heißt, des Wettbewerbsverbots. Eine solche Vereinbarung besagt, der Gehilfe wird für die Zeit nach Auflösung des Dienstverhältnisses „in seiner gewerblichen Tätigkeit“ beschränkt. Es fragt sich, ob damit auch 1. die unentgeltliche Dienstleistung, 2. die Dienstleistung als Agent, 3. die gelegentliche Geschäftstätigkeit ausgeschlossen wird. Mit Recht und im Einklang mit der Gerichtspraxis bejaht Fr. die beiden ersten Fälle und verneint er den dritten.

Rehm.

May, Dr. Max, Amtsrichter in Osthofen, *Hauswirt und Mieter. Rechtsfragen des täglichen Lebens*. Verlag von Ernst Heinrich Moritz, Stuttgart.

Der Verfasser gibt in populärer Weise einen Überblick über die Grundbegriffe des Mietvertrags, sowie die hieraus sich ergebenden Verpflichtungen von Vermieter und Mieter. Die Behandlung, die auf Beispiele aus der Praxis aufgebaut ist, enthält nach allgemeinen Ausführungen über den Begriff „Miete“, über den Abschluß des Mietvertrags, über die Hausordnung, sowie mündliche Nebenabreden, einen Briefwechsel über Mieterpflichten, einige Kapitel über Vermieterpflichten, eine Konsultation über Mieterrechte, sowie einen Abschnitt über Kündigung.

Leuckfeld.

Die vollständige kaufmännische Buchführung von Max Busse (8, M 3.—, Übungsheft dazu M 1.—, Lösungen der Aufgaben M 1.50)

versucht in einer sehr volkstümlichen Form die Grundbegriffe der Buchhaltung an einer Hauswirtschaft zu erklären, worauf die Geld- und Warenrechnung, die Personenrechnung und die Verrechnung der übrigen Vermögensteile in der Buchführung einer Ertragswirtschaft behandelt werden, woran sich eine kurze Übersicht der einfachen, amerikanischen und doppelten Buchführung anschließt.

R. Beigel, *Lehrbuch der Buchführungs- und Bilanz-Revision*. 2. Auflage. Gerhard Kühtmann, Dresden 1914. Preis br. M 8.50, geb. M 9.50.

Die zweite Auflage unterscheidet sich hauptsächlich in der Zusammenstellung von der ersten. Der Verfasser erörtert einleitend die Bücherrevisionsfrage in Deutschland, die Treuhandgesellschaften, die Anforderungen an einen Bücherrevisor, den Aufsichtsrat als Kontrollorgan und den Nutzen der Bücher- und Bilanzrevision. Verhältnismäßig kurz wird der wesentliche Inhalt des Werkes, nämlich die Technik der Buchführungsrevision dargestellt, während den Bilanzverschleierungen, Bilanzfälschungen, den Maßnahmen zur Verhütung von Veruntreuungen, der Bestandsaufnahme und der Besprechung der einzelnen Bücher und Konti größere Aufmerksamkeit gewidmet wird. Im Anhang werden das Bücherrevisionswesen in England und in Amerika, sowie einige Einrichtungen in Norwegen und Holland besprochen. Leider scheinen dem Verfasser die seit der ersten Auflage seines



Buches erschienenen Werke nicht bekannt geworden zu sein. Der größte Vorzug des Werkes liegt in den zahlreichen Beispielen aus der Praxis. Sehr gewinnen würde es, wenn der gesamte Stoff systematischer angeordnet werden würde. Für den Fachmann ist das Werk, aus dem Zettelsammlungen eines langjährigen Praktikers stammend, als Beitrag zur Bücherrevisionsfrage, die gesetzlich gelöst werden sollte, sehr erwünscht. Schmid.

## Literatur-Übersicht.

August 1915.

### A. BÜCHER.

**Aktiengesellschaften** — Meyer, Dr. Johs. Alfr., Die Dividenden u. Zinsengarantien bei Aktiengesellschaften. (Zürcher Beiträge zur Rechtswissenschaft, hrsg. v. A. Egger, E. Hafter, M. Huber u. H. Reichel. 4 V.) (152 S.) gr. 8°. Aarau, H. R. Sauerländer & Co. 1915. M 3.20. Aus dem Inh.: I. Wirtschaftliche u. rechtliche Voraussetzungen der Garantien. A. Zweck u. Bedeutung der Garantien in der Volkswirtschaft. B. Zivilrechtliche Grundlagen d. Garantien. II. Die Dividenden- u. Zinsengarantien. B. Garantierung der Dividende durch die A.-G. selbst. C. Garantierung der Dividende durch andere. (Dividendengarantie.) D. Bauzinsengarantie. E. Garantierung der Obligationenzinsen durch andere (Zinsengarantie).

**Bankverein zu Offenbach a. M.** e. G. m. b. H. 1865—1915. (Jubiläumsschrift).

**Buchführung** — Werner, Prof. Dr. Fel., Kameralistische od. kfm. Buchführung namentlich für staatliche od. städtische werbende Betriebe. (130 S.) gr. 8°. Leipzig, G. A. Gloeckner 1915. M 5.—. Aus dem Inh.: Literaturverzeichnis. Einleitung. Kurze Entwicklung u. Erörterung des Problems. I. Die kameralistische Buchhaltung II. Die kfm. doppelte Buchhaltg. III. Versuche zur Verbesserung der kameralist. Buchhaltg. a) Die Schrott'sche Methode. b) Die Verwaltg.-Doppelbuchhaltg. von Constantini. c) Die Freiburger Einrichtung. d) Das Klapdorsche Verfahren. e) Die Schneidersche gehobene kameralistische Buchhaltg. IV. Für und wider kfm. Buchhaltg. a) Gegner der kfm. Buchhaltg. b) Befürworter kfm. Buchhaltg. c) Zusammenfassung der Gründe wider die kfm. Buchführung in deren Widerlegung.

**Bulgarien** — Entschaff, Dr. Geo., Die Industrie Bulgariens mit bes. Berücksichtigung der Mehl- und Wollindustrie. (243 S.) gr. 8°. Zürich, Rascher & Co. 1915.

**Effekten** — Hanisch, Prof. Dr. Hans, u. Doz. Dr. W. Prion, Effekten u. Verkehr in Effekten (Anschauungsstoffe aus dem Gebiete der kfm. Wirtschaft. 1. Heft.) (80 S.) gr. 8°. Leipzig, G. A. Gloeckner 1915. Kart. M 2.25.

**Fabrikbuchführung** — Calmes, Prof. Dr. Alb., Die Fabrikbuchhaltung. 2. umgearb. und verm. Aufl. (Handelshochschul-Bibliothek Bd. 1.) (VIII, 328 S.) gr. 8°. Leipzig, G. A. Gloeckner 1915. Geb. M 8.—. Aus dem Inh.: I. Die Grundzüge d. dopp. Buchhaltg. II. Die Darstellung der Fabrikationsvorgänge in der Buchhaltg. Das industrielle Rechnungswesen. Die Besonderheiten der Fabrikbuchhaltg. Das Verhältnis der Buchhaltung zur Kalkulation. Die internen Verrechnungspreise. B. Die Anlagenrechnung. Die Konten der Anlagen. Die Abschreibungen. C. Die Betriebsrechnung. Die Konten des Materials. Die Konten der Löhne. Die Konten der Unkosten. Die Konten der Hilfsbetriebe. Die Zusammenfassung der Betriebsrechnung durch das Fabrikations- und durch das Gewinn- u. Verlustkonto. Die Konten der Fertig-, Zwischen- u. Halbfabrikate. Die Konten der Abfälle u. der Nebenprodukte. Die Konten des Verkaufs u. der Verkaufskosten. III. Die Buchhaltg. e. Eisenhütte.

**Finanzierungen.** Von Prof. E. Schmalenbach. (290 S.) gr. 8°. Leipzig, G. A. Gloeckner 1915. M 7.80; geb. M 9.—. Aus dem Inh.: Die Gründung der A.-G. — Die Gründung d. G. m. b. H. — Die Fusion. — Die Kapitalrückzahlung. — Die Sanierung. — Die Liquidation. — Die Verkörperung der Anteilsrechte. — Die Emission. — Die Ausgabe von Privatobligationen.

**Handelsgesetzbuch** (ohne Seerecht). Mit den ergänzenden Schriften des Bürgerl. Gesetzbuches und Erläuterungen.

Früher von F. Litthauer. Neubearb. v. Geh. Just.-R. Dr. A. Mosse. 15. Aufl. (VIII, 572 S.) 8°. Berlin, J. Guttentag 1915. Geb. M 6.—.

**Handelshochschule zu Leipzig.** 17. Jahresbericht. Erstattet v. Stud.-Dr. Prof. Dr. Adler. Leipzig 1915.

**Handelskorrespondenz** — Oberbach, Johs., Kleine englische Handelskorrespondenz. (87 S.) gr. 8°. Leipzig, Teubner 1915. M 1.20.

**Kaufmannsdeutsch** — Bender, Dr. Geo., Kaufmannsdeutsch. Seine Mängel u. Beispiele zur Verbesserung. (77 S.) 8°. Leipzig, F. Brandstetter 1915. M —.60.

— Koutek-Süsser, Kaufmännisches Verdeutschungs- und Rechtschreibbuch. (104 S.) 8°. Prag, A. Haase 1915. M —.80.

**Kaufmannsfragen zur Kriegszeit.** (32 S.) gr. 8°. M.-Gladbach, Volksvereins-Verlag 1915. M —.40.

**Konkurswesen, österreichisches** — Frankl, Prof. Dr. O., Die neuen österreichischen Konkursgesetze. (126 S.) gr. 8°. Stuttgart, F. Enke 1915. Inh.: Einführungsverordnung. — Konkursordnung. — Ausgleichsordnung. — Anfechtungsordnung.

**Konsumvereine** — Cassau, Thdr. O., Die Konsumvereinsbewegung in Großbritannien. (Schriften d. Vereins f. Sozialpolitik. 150. Bd.) (XIII, 230 S.) gr. 8°. Leipzig, Duncker & Humblot 1915. M 6.—.

**Kreditgenossenschaften** — Petersen, Uis., Handbuch für Kreditgenossenschaften. Eine Anleitung zur Geschäftsführung u. Leitung der Spar- u. Darlehnskassen für Geschäftsführer, für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. (VIII, 144 S.) gr. 8°. Oldenburg, A. Littmann 1915.

**Krieg dem deutschen Handel.** Neue Folge. Die englischen Maßnahmen u. Vorschläge zur Verdrängung Deutschlands u. Österreichs Handel u. Industrie. Aus dem Engl. übers. v. Rhld. Anton. Hrsg. u. m. e. Einführg. vers. v. Ant. Kirchath. (VII, 100 S.) 8°. Leipzig, O. G. Zehrfeld 1915. M 1.—.

**Kriegführenden Staaten als Schuldner und Gläubiger feindlicher Staatsangehöriger.** Von Prof. Wilh. Kaufmann. (86 S.) gr. 8°. Berlin, J. Guttentag 1915. M 1.80.

**Paritäts- u. Rentabilitäts-Tabellen** nebst e. Zins-Tabelle. Hrsg. v. Paul Theimer. (VI, 65 S.) 8°. Prag II, 848, P. Theimer.

**Produktion** — Fleischl, Dr. Paul, Versuch e. Theorie der Produktion. (VI, 163 S.) gr. 8°. München, Duncker & Humblot 1915. M 4.—. Aus dem Inh.: I. Einleitung. II. Prämissen der Theorie der Produktion. III. Wertbildung der Produktionselemente u. Produkte. IV. Qualitäts- und Quantitätsproblem. Privatwirtschaftliches und volkswirtschaftliches Interesse. V. Das Qualitätsproblem. VI. Das Quantitätsproblem. VII. Das Problem der Wesensgleichheit aller Produktionszweige.

**Reichsbank** — Baumgart, Dr. Willy, Unsere Reichsbank. Ihre Geschichte u. ihre Verfassung. (63 S.) 8°. Berlin, L. Simion Nf. 1915.

**Schiffahrt** — Dreßler, Dr. Walt., Der europäische Schiffsverkehrsverkehr nach Australien. (Staats- u. sozialwissensch. Forschgn. Hrsg. v. G. Schmoller u. M. Sering. 182. Heft.) (XI, 190 S.) gr. 8°. München, Duncker & Humblot 1915. M 5.—.

**Submissionswesen** — Beutinger E., Das Submissionswesen. Untersuchungen über die Einflußfaktoren und ihre Wirkungen auf die wirtschaftliche Lage in Gewerbe, Handel u. Industrie. (235 S. Mit 9 Abb. u. 52 Tabellen.) Leipzig, C. Scholtze 1915. Geb. M 6.—, geh. M 5.50. Aus dem Inh.: Die Unsicherheit im Wirtschaftsleben. Der Einfluß der Gewerbefreiheit. Die Klagen über das Submissionswesen. Die technisch unangemessenen Submissionsbedingungen. Streiks und Aussperrungen und ihre Einflüsse auf die Preise. Lohnstarife, Streikklausel. Tarifverträge. Sperren wegen Unterbieten von Selbstkostenpreisen. Der Einfluß der Interessengemeinschaft auf die Preisbildung. Formen und Wirkungen der Interessengemeinschaften. Installationsmonopole. Die Berechnung der Selbstkosten. Vorkalkulation. Nachkalkulation. Die Löhne. Die Geschäftskosten. Der Geschäftsgewinn. Besondere Einflüsse auf die Selbstkostenberechnung. Weitere Faktoren über die Ausarbeitung der Angebote. Bestechungswesen und Schmiergelder. Verabredungen bei Submissionen, Schein- u. Schutzangebote. Die Stellung der Angebote. Die Be-



- rücksichtigung des niedersten Angebotes und die dadurch verursachte schrankenlose Konkurrenz. Das Mittelpreisverfahren. Der angemessene Preis. Die Vergebung von Arbeiten u. Lieferungen an Gewerbevereinigungen. Tarife. Die Submissionsverfahren und ihre Formalitäten. Kauttionen. Gewährzeiten, Mängelrüge und Abnahmebestimmungen in den Verträgen. Mehr- u. Minderleistungen. Vertragsstrafen. Sachverständige im Submissionswesen. Schiedsgerichte. Die Einflüsse der Submissionen auf die Arbeitsbedingungen. Der Einfluß auf die Löhne. Der Einfluß auf die Qualität der Arbeit. Regelung des Submissionswesens, Gewerbeförderungsmittel. Borgwirtschaft u. Einziehungsämter, Gegengeschäfte. Submissionsämter. Lassen sich genau einzuhaltende Vorschriften für das öffentliche Submissionswesen treffen und durchführen, und ist eine gesetzliche Regelung möglich? Generalunternehmung. Einfluß auf die Steuerkraft.
- Unternehmungsrisiken**, Die. Von *Frdr. Leitner*. Einzelwirtschaftliche Abhandlungen. Heft 3.) (78 S.) gr. 8°. Berlin, Gg. Reimer 1915. M 1.60.
- Verband deutscher Handlungsgehilfen**. Rechenschaftsbericht üb. d. J. 1914. Leipzig 1915. M — 50.
- Versicherungswesen** — Bericht des Schweizer Versicherungsamts üb. d. privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im J. 1913. Veröffentlicht auf Beschluß d. Schweizer Bundesrates vom 23. VI. 1915. 28. Jahrg. (XCVII, 203 S.) Lex.-8°. Bern, A. Francke 1915.
- Warenqualität** — *Schwab-Felisch, Dr. Hildegard*, Der Begriff der Warenqualität in der Sozialökonomik. (Volkswirtschaftl. Abhandlgn. der bad. Hochschulen N. F. Heft 31.) (85 S.) gr. 8°. Karlsruhe, G. Braun'sche Hofbuchdr. 1915. M 2.—.
- Wirtschaftlicher Imperialismus** — *Gerloff, Prof. Dr. W.*, Der wirtschaftliche Imperialismus und die Frage der Zollvereinigung zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn. (45. Heft der Flugschriftensammlung „Der Deutsche Krieg“.) Stuttgart, Deutsche Verlagsanstalt 1915. M — 50.
- Ziegel-Verkaufsvereinigungen** — *Faehr, Dr. Hans*, Die Organisation der Ziegel-Verkaufsvereinigungen. (238 S.) Lex.-8°. Berlin, Verlag der Tonindustrie-Ztg. 1915. M 10.—.
- Zinstabelle** — *Belz, Carl Otto*, Moment-Zinsfinder. Zinszahlen von 1 bis 100 000 aus 87 versch. Zinsfüßen von  $\frac{1}{16}\%$  bis  $7\frac{1}{2}\%$ . (34 S.) 8°. Linz, Zentraldruckerei 1915. M 1.20.
- Zollbündnis** — *Diehl, Karl*, Zur Frage eines Zollbündnisses zwischen Deutschland u. Österreich-Ungarn. Zweite, unveränderte Aufl. (50 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer 1915. M 1.50.
- *Jastrow, Prof. Dr. J.*, Die mitteleuropäische Zollannäherung u. die Meistbegünstigung. (Zwischen Krieg u. Frieden 26.) 47 S.) gr. 8°. Leipzig, S. Hirzel 1915. M — 80.
- B. ZEITSCHRIFTEN.**
- Auslandschäden** — Ersatz deutscher Auslandschäden u. Regulierung deutscher Auslandsforderungen. Von *Geh. Just.-R. Dr. Delius*. Bank-Archiv XIV, 22.
- Bank v. England u. Kriegsanleihe**. Berl. Tagebl. 26 VII, 15.
- Belgiens Stellung in der Weltwirtschaft**. Bank-Archiv XIV, 21.
- Buchhaltung der Verlagsgesellschaften**. Von *Schulr. H. Behlowlawek*. Ztschr. f. Buchhaltg. XXIV, 8.
- England u. der Weltkrieg**. Österr. Volksw. VII, 43.
- Getreidehandel** — Die Regelung des Getreideverkehrs. Berl. Tagebl. 27. VII, 15.
- Hypothekenwesen**. Zur Bewilligung von Zahlungsfristen bei Hypotheken. Blätter für Genossenschaftswesen 1915. 30.
- Kohlensyndikat** — Fiskus u. Kohlensyndikat. Berl. Tagebl. 28. VII, 15.
- Konkurrenzklause** — *Recken*, Die Konkurrenzklause für Angestellte mit mehr als 8000 M Einkommen. Lpzg. Ztschr. f. deutsch. Recht IX, 12.
- Konsumgenossenschaften**, die, im Kriege. Plutus XII, 31/32.
- Krieg u. Lebensversicherung**. Masius Rundschau N. F. XXVII, 6.
- Kriegsanleihe u. Einkommensteuer**. Von *Dr. Hch. Seyffert*. Bank-Archiv XIV, 17.
- Kriegsanleihen** — Von *Arth. v. Gwinner*, Bank-Archiv XIV, 21.
- Kriegsschädigung** — *Lansburgh, Alf.*, Grundsätzliches zur Frage der Kriegsschädigung. III. Bank 1915. 5.
- Kriegsgewinn** — *Buch, L.*, Sonderbesteuerung der Kriegsgewinne. Bank-Archiv XIV, 18.
- Kriegskosten u. Wirtschaftsverfassung**. Von *W. F. Österr. Volksw.* VII, 45.
- Kriegskostendeckung der alliierten Staaten**. Österr. Volkswirt VII, 33.
- Kriegsschäden** — Der Ersatz von Kriegsschäden. Monatschrift der Handelskammer zu Düsseldorf XI, 4.
- Kriegsschadenersatz und Schutz der deutschen Auslandsforderungen**. Technik u. Wirtschaft, VIII, 6.
- Kriegswirtschaftsplan**, Der deutsche, für das Erntejahr 1915. Von *Dr. Erw. Steinitzer*. Österr. Volksw. VII, 41.
- Kur- u. Seebade-Aktiengesellschaft** — Die Organisation einer solchen. Von *Paul Damm-Etienne*. Ztschr. f. hdw. Forschg. IX, 9/10 u. 11/12.
- London im Weltverkehr u. Welthandel**. Von *Kurt Wiedenfeld*. Geograph. Ztschr. XXI, 6.
- Metallwarenfabrik** — Betriebserfahrungen aus einer großen Metallwarenfabrik. Organisation 1915, 12.
- Miet- u. Pachtzinsforderungen** — *Immerwahr, Dr. Walth.*, Der Entwurf eines Gesetzes zur Einschränkung der Verfügungen üb. Miet- u. Pachtzinsforderungen. Bank-Archiv XIV, 16.
- Militärlieferungs-Verträge** — *Bienenfeld, Dr. Rud.*, Die gesetzliche Neuregelung der Militärlieferungs-Verträge. Österr. Volkswirt VII, 38.

## Zeichnet die dritte Kriegsanleihe!

Abermals ergeht an das gesamte deutsche Volk die Aufforderung:

*Schafft die Mittel herbei, deren das Vaterland zur weiteren Kriegführung notwendig bedarf!*

Seit mehr als Jahresfrist steht Deutschland einer Welt von Feinden gegenüber, die ihm an Zahl weit überlegen sind und sich seine Vernichtung zum Ziel gesetzt haben. Gewaltige Waffentaten unseres Heeres und unserer Flotte, großartige wirtschaftliche Leistungen kennzeichnen das abgelaufene Kriegsjahr und geben Gewähr für einen günstigen Ausgang des Weltkrieges, den in Deutschland niemand gewünscht hat, auf dessen Entfesselung aber die Politik unserer heutigen Gegner seit Jahren zielbewußt hingearbeitet hat. Aber noch liegt Schweres vor uns, noch gilt es, alles einzusetzen, weil alles auf dem Spiele steht. Täglich und stündlich wagen unsere Brüder und Söhne draußen im Felde ihr Leben im Kampfe für das Vaterland. Jetzt sollen die Daheimgebliebenen neue Geldmittel herbeischaffen, damit unsere Helden draußen mit den zum Leben und Kämpfen notwendigen Dingen ausgestattet werden können. Ehrensache ist es für jeden, dem Vaterlande in dieser großen, über die Zukunft des deutschen Volkes entscheidenden Zeit mit allen Kräften zu dienen und zu helfen. Und wer dem Rufe Folge leistet und die Kriegsanleihe zeichnet, bringt nicht einmal ein Opfer, sondern wahr zugleich sein eigenes Interesse, indem er Wertpapiere von hervorragender Sicherheit und glänzender Verzinsung erwirbt.

Darum zeichnet die Kriegsanleihe! Zeichnet selbst und helft die Gleichgültigen aufrütteln! Auf jede, auch die kleinste Zeichnung kommt es an. Jeder muß nach seinem besten Können und Vermögen dazu beitragen, daß das große Werk gelingt. Von den beiden ersten Kriegsanleihen hat man mit Recht gesagt, daß sie gewonnene Schlachten bedeuten. Auch das Ergebnis der laut heutiger Bekanntmachung des Reichsbank-Direktoriums zur Zeichnung aufgelegten dritten Kriegsanleihe muß sich wieder zu einem großen entscheidenden Siege gestalten!



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 7

LEIPZIG · OKTOBER 1915

8. JAHRG.

## *Unkosten- und Ergebnisrechnung im Fabrikbetriebe.*

*Von Herm. Geffers, Bremerhaven.*

Eine genaue Kalkulation bzw. eine sorgfältige Selbstkostenberechnung ist für den Fortbestand und die gedeihliche Entwicklung eines Unternehmens die erste Bedingung. Man darf wohl erwarten, daß bei den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen jeder industrielle Betrieb zweckmäßig organisiert ist, so daß die Materialien und Löhne eines Fabrikates leicht und sicher ermittelt werden können. Ein überaus wichtiger Punkt, wenn nicht gar der Kernpunkt in der Selbstkostenberechnung der Erzeugnisse bleibt aber eine ordnungs- und verhältnismäßige Berechnung (d. h. Ermittlung und Verteilung sowie eine ständige Kontrolle) der Unkosten, die allerdings von einem Betriebe zum anderen auf sehr verschiedene Weise erfolgt.

Angesichts der individuellen Verhältnisse in den vielen Industriezweigen kann es nur dem Interesse der vorliegenden Arbeit dienen, wenn hierunter ein allgemeines Unkosten-Gliederungsschema gebracht wird, deren noch weitere, beliebige Unterteilung der Betriebsart insoweit anheimzustellen ist, als die Gesichtspunkte der später folgenden Quotengruppierung nicht verloren gehen.

### *Unkosten-Gliederung.*

A.) Leistende Unkosten in der Abteilung Fabrikation umfassen diejenigen, die nur während der Fabrikation entstehen, die aber in Fortfall kommen, sobald der Betrieb ruht:

1. Verbrauch von Betriebsmaterialien (Kohlen, Putzwolle, Löhne usw., kurz gesagt, zur Unterhaltung der Arbeitsmaschinen und Werkzeuge während der Arbeitszeit).

2. Kraftbedarf, Heizung und Beleuchtung (einschl.

Löhne für Bedienung der Kraftanlage, wie Heizer, Maschinisten usw., eventuell Bedienung der Arbeitsmaschinen in den einzelnen Werkstätten).

3. Kosten für Beförderung innerhalb der Abteilung „Fabrikation“.

4. Kosten für das Konstruktionsbureau (Anfertigung der Werkstattzeichnungen, Modelle usw.), soweit sie für die Abteilung „Fabrikation“ in Frage kommen.

5. Versicherungsbeiträge der Firma für Invalidität, Krankenkasse usw. für die produktiven Löhne.

B.) Allgemeine Unkosten in der Abteilung Fabrikation umfassen diejenigen, die an den einzelnen Arbeitsplätzen usw. verursacht werden, ganz gleich, ob gearbeitet wird oder nicht.

1. Verzinsung der Anlagewerte für Gebäude, Arbeitsmaschinen, Kraftanlage usw.

2. Sämtliche unproduktiven Löhne, d. h. für Instandhaltung der Gebäude, Maschinen, Reinigung, Wächter, Portier, Beleuchtung in den Fabrikstraßen usw.

3. Kosten für Betriebsbeamte, Meister usw., sowie Kosten für die Fabrikbuchhaltung und das Konstruktionsbureau, einschl. Heizung, Beleuchtung usw., soweit sie nicht für A 4 in Frage kommen.

4. Versicherungsbeiträge der Firma für Invalidität und Krankenkasse für die unproduktiven Löhne usw.

C.) Abnutzungskosten (Abschreibung) für Werkzeuge, Arbeitsmaschinen, Kraftanlage, Gebäude usw.

Die weitere Zergliederung der sämtlichen Kosten unter A, B und C kann durch eine zweckentsprechende Positionseinteilung beliebig ausgedehnt werden.

D.) Handlungsunkosten.

1. Gehälter für kaufmännisches Personal, soweit sie nicht für B 3 in Frage kommen.



2. Heizung, Beleuchtung und Instandhaltung der Bureaus.

3. Steuern, Unfall-, Haftpflicht-, Feuerversicherung für Beamte bzw. Verwaltung.

4. Zinsen, Provisionen.

5. Diskonten und diverse Abzüge.

6. Abschreibung auf Debitoren.

7. Reklamekosten.

8. Telephon, Telegramme, Porti und Stempel.

9. Allgemeine Reisekosten.

Die gesamten Positionen, oder auch Kommissionen genannt, für Fabrikate und Unkosten sind durch Plakate oder Positionshefte in den Bureaus und in sämtlichen Betrieben bekanntgegeben, so daß jede Leistung und Lieferung darauf gebucht werden kann.

#### Unkosten-Kontierung.

Wir sehen an der Gruppierung der Unkosten, daß Fabrikations- bzw. Betriebsunkosten, Abnutzungs- und Handlungskosten hier unterschieden werden. Es wäre nun dienlich, die Positionen nicht nur im einzelnen in der Abteilung Kalkulation, sondern auch im ganzen durch eine entsprechende Unkosten-Konteneinrichtung im Hauptbuche der kaufmännischen Buchhaltung festzuhalten, so daß zu jeder Zeit eine Übersicht und Kontrolle gewissermaßen im rohen Rahmen möglich ist. Dementsprechend würden bei der hier genannten Unkosten-Gliederung im Hauptbuche einzurichten sein:

1. ein „Leistendes Betriebsunkosten“-Konto,
2. „ „Allgemeines Betriebsunkosten“-Konto,
3. „ „Abnutzungs“- (oder Abschreibungs-) Konto,
4. „ „Handlungskosten“-Konto.

Es erfolgt aber in den weitgrößten Fällen die Verbuchung der Unkosten auf die Konten der Buchhaltung z. B. wie folgt:

General-Unkosten-Konto,  
Betriebs- (Fabrikations-) Unkosten-Konto,  
Instandhaltungs-Konto,  
Kohlen-Konto,  
Salär-Konto,  
Krankenkassen-Konto,  
Invalidenversicherungs-Konto usw.

Diese verschiedenartigen Unkosten-Verrechnungen bzw. Gruppierungen zwischen Kalkulation und Buchhaltung, namentlich aber eine Verschmelzung der Abschreibungen mit den übrigen Betriebsunkosten erschweren die wichtige Kontrolle darüber, inwieweit die in der Kalkulation berechneten, mit denjenigen in der Buchhaltung tatsächlich verausgabten Unkosten übereinstimmen. Es ist diese Kontrolle äußerst wichtig mit Rücksicht auf richtige Preisberechnungen und genaue Kalkulationsergebnisse. Bezüglich der Abschreibungen möchte ich noch bemerken, daß sie je nach Erfordernis oder je nach Konjunktur oftmals sehr schwanken, und es ist schon deshalb eine besondere Rechnung hierfür zu empfehlen.

#### Unkosten-Quoteneinteilung.

Der aufgeführten Unkosten-Einteilung und -Kontierung angepaßt, erscheinen die Quoten in der Selbstkostenberechnungsformel wie folgt:

|                                      |                                                     |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| 1. Summe Material                    |                                                     |
| 2. „ „ Löhne                         |                                                     |
| 3. % Satz leistende Betriebsunkosten | } Herstellungs-<br>unkost. inner-<br>halb d. Fabrik |
| 4. „ „ allgemeine „                  |                                                     |
| 5. „ „ Abnutzungs-kosten             |                                                     |
| 6. „ „ Handlungskosten               |                                                     |
|                                      | = Verkaufskosten                                    |
|                                      | Sa.: Selbstkosten.                                  |

In den späteren Schemata sind der Einfachheit halber die Quoten 3 und 4 zusammengefaßt und als Betriebskosten genannt.

Die Aufstellung der Unkosten bzw. die Ermittlung und vor allem die Nachprüfung der Quoten ist sehr einfach und leicht, weil die Unkostenbeträge aus dem Hauptbuche ohne Schwierigkeiten jederzeit ermittelt werden können; jedenfalls bleiben umfangreiche Aufstellungen und Zeitverluste erspart, weil sich die Konzentration der einzelnen Unkostenpositionen nach den Quoten und in konsequenter Weise auch auf den entsprechenden Konten der Buchhaltung vollzieht.

#### Unkostenberechnung auf produktive Löhne.

Die Unkostenzuschläge erfolgen in dem größten Teil industrieller Unternehmungen auf die produktiven Löhne, und das gibt mir Veranlassung, bei dieser am meisten zur Anwendung gelangenden Methode stehen zu bleiben, um alles das ganz genau zu beleuchten, was zu ihrem Aufbau bzw. zu einer Unkostenberechnung auf dieser Grundlage gehört. Wir werden ferner dabei erkennen, daß das Gebiet der Unkostenberechnung in der dargestellten Form für den in Betracht kommenden Betrieb interessant sein kann, wenn unser Hauptaugenmerk auf ein leicht gehandhabtes Verfahren für die Ermittlung und stete Kontrolle der Unkostenquoten gerichtet ist. Die Folge davon ist die Möglichkeit, genaue Geschäftsergebnisse außerhalb der Jahresrechnung zu erlangen.

Sämtliche Löhne, die Fabrikationswerte für den Absatz (Verkauf) und eventuell auch Werte für den eigenen Bedarf schaffen, sind produktive Löhne. (Siehe auch Lohnauszug.)

Der Maßstab für die Unkostenzuschläge liegt hier in der Berechnung vom Hundertsatz auf diese produktiven Löhne. Die Fabrikation kann nun je nach Betriebsart oder -verhältnis als Nebeneinheiten Menge, Gewicht oder dergleichen führen, die zwar neben den produktiven Löhnen auftreten, aber nicht als tonangebende Produktionseinheit in dieser Beziehung für den Fabrikationsbetrieb dienen; sie folgen vielmehr in zweiter Linie und gelangen erst bei der Gesamtpreisberechnung als Verkaufseinheit in den Vordergrund. Man würde beispielsweise in solchem Falle die Unkosten nicht auf 1000 kg der Ware (also nicht auf die Gewichtseinheit) aufschlagen, sondern auf die zur Herstellung dieser 1000 kg Ware aufgewendeten Pro-



duktionslöhne berechnen; dagegen wird man das Gewicht der Ware als Divisor für deren Gesamtkosten benutzen, um den Wert der Verkaufseinheit zu erlangen.

#### Ein Beispiel:

|                                                                       |          |             |
|-----------------------------------------------------------------------|----------|-------------|
| Die Herstellung eines Erzeugnisses im Gewichte von 4000 kg = Aufwand: |          |             |
| Material usw. . . . .                                                 | M 500.—  |             |
| Löhne . . . . .                                                       | „ 400.—  |             |
| + 50 % Betriebsunkosten auf die Produktionslöhne                      | M 200.—  |             |
| + 5 % Abnutzungskosten (Abschreibungen) . . .                         | „ 20.—   |             |
| + 10 % Handlungskosten                                                | „ 40.—   | „ 260.—     |
| Selbstkosten . . . . .                                                | M 1160.— |             |
| + ca. 10 % Gewinn rund . . .                                          | „ 140.—  |             |
| Verkaufskosten . . . . .                                              | M 1300.— |             |
|                                                                       |          | für 4000 kg |
| Verkaufseinheit (z. B. 1000 kg) =                                     | M 325.—  |             |

(Man berechnet in vielen Betrieben die Abnutzungs- und Handlungskosten auch auf die Produktionssumme oder aber auch nach Maßgabe des Jahresumsatzes.)

#### Ermittlung der Unkosten-Quoten und -Kontrollen.

Weil nun die Frage: Wie erhält man mit einfachen Mitteln auf schnellstem Wege die Unkosten-Quoten und die Unkosten-Kontrollen für die Praxis wie auch zur weiteren Orientierung von Bedeutung ist, so führe ich weiter unten zwei verschiedene Ermittlungsverfahren allgemein an, die außerdem für die weiteren Kontroll- und Ergebnisaufstellungen grundbildend sind. Wie ich an anderer Stelle schon erwähnt habe, ist m. E. die größte Obacht darauf zu geben, daß die Einteilungen der Unkosten-Positionen bzw. -Quoten und der Unkosten-Konten harmonisieren. Die zu verbuchenden Unkosten-Summen müssen sich also gemäß den Unkosten-Positionen auf ihren entsprechend angelegten Konten im Hauptbuch konzentrieren, so daß daraus die Unkosten, gewissermaßen im rohen Rahmen umfaßt, ersichtlich sind und gleichzeitig deren interne Zergliederung bis in die weitgehendsten Details ebenfalls mit leichter Mühe so ermöglicht wird, wie es jeweilig die Betriebsverhältnisse erfordern. Ich möchte damit ferner vorausschicken, daß aus den Zusammenstellungen für die Unkosten-Ermittlungen, Kostenberechnungen usw. auch zu gleicher Zeit die Unterlagen für die Buchhaltung, ganz gleich ob technische oder kaufmännische, hervorgehen haben (Verfahren I). Oder andererseits müssen die Buchungsvorfälle in den Buchhaltungsbüchern derartig spezifiziert (Konto, mit Text, Positionsnummern usw.) aufgeführt werden, daß daraus, also im umgekehrten Verhältnis zu dem ersten Verfahren, alles Nähere für die Unkosten-Berechnung buchmäßig ermittelt werden kann (Verfahren II). Es gilt für beide Verfahren, zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen, damit unnötige Gehaltskosten-, unklare Schreibereien und vor allem ungenaue, vielleicht auch völlig verkehrte Unkosten-Aufstellungen und -Berechnungen erspart bleiben.

#### Das Verfahren I (auf statistischer Grundlage.)

Jeder Meister oder Vormann besitzt Lohn- und Materialblocks, je mit abtrennbaren Zetteln und mit entsprechendem Vordruck, geeignet für die Betriebsart des betreffenden Unternehmens. Auf Grund der von den technischen Bureaus herausgegebenen Arbeitszeichnungen oder auch nach selbständiger Angabe weist der Meister seinen Leuten die zu leistenden Arbeiten entweder auf den Lohnzetteln an, oder die Leute verzeichnen selbst ihre Tagesleistungen darauf, nachdem ihnen der Meister die Positions- oder Kommissionsnummern schriftlich oder mündlich dafür angegeben hat. — Die zur Verarbeitung benötigten Rohmaterialien werden mittelst der vorerwähnten Materialienzettel, letztere vom Meister unterschrieben und mit Positionsangabe versehen, aus dem Magazin oder Lager angefordert bzw. geholt. Solche Anforderungszettel sind für einen kleinen wie auch größeren Betrieb außer zur Verrechnung schon deshalb unumgänglich notwendig, um zu verhindern, daß sich etwa ein Unberufener Materialien aus dem Lager geben lassen könnte. Die Lohn- und Materialzettel werden nach Durchsicht von dem Meister gesammelt, von Beamten kontrolliert, bearbeitet und registriert; sie geben die Unterlagen für die Lohnzahlung, Lohn- und Akkordberechnung, für die Kalkulation der Fabrikate für fremde Rechnung und für eigene Regie sowie vor allem für die Unkosten-Berechnung. Die Beamten der Lohnabteilung erhalten Nummern, Namen, Stundenlohnsatz und Arbeitsstunden der Leute aus den Lohnzetteln; der Kalkulator findet die geleisteten Arbeiten und verarbeiteten Materialien nach Positions- oder Kommissionsnummern getrennt aufgeführt auf den Lohn- und Materialzetteln vor für die gesamte Fabrikation und für die einzelnen Betriebsgruppen, sowie ferner die unproduktiven Leistungen (Unkosten) in der Gesamtheit und wiederum bei etwaigen Unterbetrieben im einzelnen.

Es lassen sich an der Hand der Zettel Aufstellungen jeder gewünschten Art anfertigen, wenn für einen genügend ausgearbeiteten Vordruck gesorgt ist und ferner noch beachtet wird, daß die Materialzettel vor der weiteren Bearbeitung mit den Einheitspreisen versehen sind und sie ebenso wie die Lohnzettel vorher ausgerechnet werden. So bietet das Zettelverfahren eine leichte und beliebige Handhabung für alle Ressorts, weil es den Beamten nicht viel Mühe verursacht, dasjenige herauszufinden, was jeweils für ihre Aufstellung von Interesse ist. — Des ferneren gelangen in ähnlicher Weise die eingehenden Rechnungen für Materialien, direkte und indirekte Unkosten usw., mit Positions- oder Kommissionsnummern versehen, zur Notierung in die in Betracht kommenden Aufstellungen.

Bei dem Zettelverfahren auf dieser, sagen wir „statistischer“, Grundlage sind für die Zusammenstellungen der Unkosten-Positionen usw. lose Blätter oder Hilfsbücher mit folgendem Vordruck zu empfehlen, wobei natürlich vorausgesetzt ist, daß die Unkosten-Positionsnummern für den ganzen Be-



trieb gedruckt festgelegt sind und die alleinige Angabe einer Positionsnummer schon genügt, um

Art, Ort und Konto der entstandenen Kosten zu ersehen:

| (Unkostenaufstellung) Monat ..... Betrieb ..... Mechanische Werkstatt ..... |                   |           |                   |           |                                     |                             |                          |                                                  |          |
|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|--------------------------------------------------|----------|
| Dat.                                                                        | Pos. .... (.....) |           | Pos. .... (.....) |           | usw.<br>die einzelnen<br>Positionen | Ges.<br>Unkosten-<br>betrag | Ges.<br>unprod.<br>Löhne | Gezahlter Ge-<br>samtlohn für<br>obige Abteilung |          |
|                                                                             | Betrag            | Benennung | Betrag            | Benennung |                                     |                             |                          |                                                  |          |
|                                                                             | 124 —             | Löhne     |                   |           |                                     |                             |                          |                                                  |          |
|                                                                             | 76 —              | Schmieröl |                   |           |                                     |                             |                          |                                                  |          |
|                                                                             | usw.              | usw.      |                   |           |                                     |                             |                          |                                                  |          |
| Sa.                                                                         |                   |           |                   |           |                                     | 1200                        | —                        | 500                                              | — 2000 — |

Für jeden einzelnen Betrieb ist ein solcher Vor-  
druck vorhanden.

Die Löhne werden in rot eingesetzt, sie ergeben zusammengefaßt die unproduktiven Löhne; die letzte Spalte gibt uns den insgesamt für obigen Betrieb gezahlten Lohn; die Differenz ist der produktive Lohn, dem die Gesamt-Unkostenbetrag-Spalte (d. s. Unkosten) gegenübergestellt wird. Der Prozentsatz daraus ist für diese Abteilung die Betriebskostenquote. Die Spalten werden monatlich

abgeschlossen und in der Buchhaltung verbucht. Die monatlichen Endbeträge gelangen außerdem in die nachfolgende Generalaufstellung, wobei noch zu merken ist, daß die Abnutzungs- oder Abschreibungskosten sowie die Handlungs-Unkosten ebenfalls monatlich festgestellt und auf die etwa vorhandenen Einzelbetriebe anteilig (eventuell nach Produktionslöhnen) verteilt werden. Bei der Generalaufstellung sind hierfür entsprechende Spalten vorgesehen.

#### General-Aufstellung zur Kontrolle der Unkosten-Quoten.

| Monat                    | Betrieb: Mechanische Werkstatt |                                 |                              |                             |             |   | Betrieb: Gießerei             |                                 |                               |                             |             | Betrieb:<br>usw. die<br>ein-<br>zelnen<br>Betriebe | Durch-<br>schnitts-<br>Quote |     |   |     |   |      |   |    |   |   |  |  |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-----------------------------|-------------|---|-------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------------------------|------------------------------|-----|---|-----|---|------|---|----|---|---|--|--|
|                          | Betriebs-<br>Kosten<br>Betrag  | Abschreib.-<br>Kosten<br>Betrag | Handl.<br>Unkosten<br>Betrag | Produkt.<br>Löhne<br>Betrag | Quoten<br>% |   | Betriebs-<br>Kosten<br>Betrag | Abschreib.-<br>Kosten<br>Betrag | Handl.-<br>Unkosten<br>Betrag | Produkt.<br>Löhne<br>Betrag | Quoten<br>% |                                                    |                              |     |   |     |   |      |   |    |   |   |  |  |
| 1914                     |                                |                                 |                              |                             |             |   |                               |                                 |                               |                             |             |                                                    |                              |     |   |     |   |      |   |    |   |   |  |  |
| Jan.                     | 1200                           | —                               | 150                          | —                           | 150         | — | 1500                          | —                               | 80                            | 10                          | 10          | 2500                                               | —                            | 400 | — | 250 | — | 5000 | — | 50 | 8 | 5 |  |  |
| Febr.                    |                                |                                 |                              |                             |             |   |                               |                                 |                               |                             |             |                                                    |                              |     |   |     |   |      |   |    |   |   |  |  |
| März                     |                                |                                 |                              |                             |             |   |                               |                                 |                               |                             |             |                                                    |                              |     |   |     |   |      |   |    |   |   |  |  |
| usw.                     |                                |                                 |                              |                             |             |   |                               |                                 |                               |                             |             |                                                    |                              |     |   |     |   |      |   |    |   |   |  |  |
| Die<br>einzel.<br>Monate |                                |                                 |                              |                             |             |   |                               |                                 |                               |                             |             |                                                    |                              |     |   |     |   |      |   |    |   |   |  |  |
| Sa.                      |                                |                                 |                              |                             |             |   |                               |                                 |                               |                             |             |                                                    |                              |     |   |     |   |      |   |    |   |   |  |  |

Rekapitulation: Gesamte Produktions-Löhne des

Gesamt-Betriebes = M . . . .

Gesamte Unkosten = „ . . . .

Mithin Durchschnitts-Quote = % . . . .

Legt ein Unternehmen besonderen Wert darauf, die Schlußsummen solcher Statistiken auch den Positionsnummern entsprechend im Journal oder eventuell im Hauptbuch ersichtlich zu machen, so empfiehlt sich die Einführung eines Journals mit Titelbezeichnungen, welch letztere auf Grund eines entsprechenden Kontenschlüssels (das ist in diesem Falle die Positionsnummer-Einteilung) derart zusammengefaßt werden, daß nur wenige Konten für das Hauptbuch übrig bleiben, die aber mit Hilfe von Titelspalten genau die Entstehung der Kosten ausweisen können.

Aus dem vorerwähnten Verfahren I gewinnen wir die Unterlagen sowohl für die Fabrikate, als namentlich für unsere Unkosten-Kalkulationen auf Grund statistischer Aufstellungen, zu deren Bearbeitung immerhin von den Beamten ein gewisses Maß von Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit verlangt werden muß, wenn die sich gleichfalls daraus ergebende Buchführung einen Anspruch auf Genauigkeit machen will. Ich nehme Veranlassung, hier noch kurz [das Verfahren II (auf Grund der Buchhaltung)] anzugeben, das wohl in bezug auf die Material-Anforderungszettel bestehen bleibt, allerdings die Lohnzahlung und Lohnverrechnung auf Grund von Listen oder Büchern bewirkt, im übrigen aber ein umgekehrtes Verhältnis zu dem ersten Verfahren ergibt, indem die gesamten Fabrikate-

#### Rapportliste Nr. .... vom ..... bis ..... Betrieb: .....

| Tag      | Lohn<br>Std. | Akk.<br>Std. | Std.<br>in Sa. | Nr. .... Müller |                 | Lohn<br>Std. | Akk.<br>Std. | Std.<br>in Sa. | Nr. .... Engel |      |
|----------|--------------|--------------|----------------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|----------------|----------------|------|
| Montag   |              |              |                | Pos.            | (Textspalte für |              |              |                | Pos.           |      |
| Dienstag |              |              |                |                 | die geleisteten |              |              |                |                | usw. |
| usw.     |              |              |                |                 | Arbeiten)       |              |              |                |                |      |



und Unkosten-Kalkulationen sich aus der ordnungsmäßigen Buchhaltung aufarbeiten bzw. mit herauschieben lassen.

Die Handhabung der Materialzettel erfolgt in der bereits erwähnten Weise. Für die Lohnzahlung und Lohnverrechnung sind aber Schichtenbücher oder Rapportlisten eingerichtet, in welchen die Namen und Kontrollnummern der einzelnen Leute (als Überschrift) betriebsweise getrennt aufgeführt werden.

(Schluß folgt.)

## Kriegskredit-Aktiengesellschaften und Kriegskredit-Genossenschaften.

Eine Studie über die Unternehmungsform<sup>1)</sup>.

Von Friedrich Grünholz, Nüschweiler.

(Schluß.)

Ein besonders wichtiges Problem bildet für unsere Institute die Auskunftsbeschaffung über die Lage der Kreditbedürftigen. Die Genossenschaft hat hierbei wenig Schwierigkeiten, da sie nur mit Mitgliedern verkehrt. Sie wird sich schon bei deren Aufnahme über die Vermögenslage genau unterrichten lassen und zudem hat sie die Möglichkeit, bei andern Genossen Erkundigungen einzuziehen. Demgegenüber ist aber auch zu bedenken, daß den Genossen ein gewisser, wenn auch nicht gesetzlicher, Anspruch auf Kredit zusteht.

Die Aktiengesellschaft wird dagegen, da ihr der Kreditsucher weit fremder gegenübersteht, entweder auf genügende Sicherheit bedacht sein müssen, also vor allem Realkredit gewähren, oder aber gezwungen sein, fremde Personen um Auskunft anzugehen. Dies war allerdings bei unseren Gesellschaften nicht besonders schwierig, da sich im Interesse der guten Sache geeignete Leute gern in diesen Dienst stellten<sup>2)</sup>.

Wie aber trotzdem die Aktiengesellschaften in der Gewährung von Krediten zurückhaltender sind als die Genossenschaften, zeigen nachstehende Zahlen:

Bei

Aktiengesellschaft I betrug die Zahl der nachgesuchten Kredite: 983 Stück, der gewährten Kredite: 580 „ , d. i. 59 %.

Aktiengesellschaft II:

Nachgesucht: 335 Stück

Gewährt: 221 „ , d. i. 66 %.

Genossenschaft I:

Nachgesucht: 21 Stück

Gewährt: 18 „ , d. i. 86 %.

Genossenschaft II:

Nachgesucht: 76 Stück

Gewährt: 56 „ , d. i. 75 %.

Bei der Beurteilung der Zahlen war zu berücksichtigen, daß bei den Genossenschaften, wie wir später sehen werden, Kredite unter 1000 M kaum vorkommen. Es wurden daher bei den Aktiengesellschaften die Gesuche unter 1000 M auch

weggelassen. Denn, wie man vermuten sollte, würden diese Zahlen das Resultat für die Aktiengesellschaften nur noch ungünstiger gestalten, da man geneigt ist, anzunehmen, daß von den Gesuchen unter 1000 M weniger genehmigt würden. In Wirklichkeit halten sich die Prozentsätze auch hier auf gleicher Höhe.

So beträgt der Satz bei Aktiengesellschaft I = 61 %

II = 67 %

für das Verhältnis der nachgesuchten und gewährten Kredite unter 1000 M.

Für die einzelnen Monate gibt das Verhältnis der nachgesuchten zu den gewährten Krediten folgendes Bild:

1. Bei Aktiengesellschaft I (Anlage Ia).

Nachdem im Anfang ein krasses Mißverhältnis zwischen nachgesuchten und gewährten Krediten herrschte, nähern sich von November ab die beiden Kurven, um dann in günstigem Verhältnis nebeneinander herzulaufen.

2. Ähnlich verläuft die Kurve der Kredite über 1000 M (Anlage Ib).

3. Bei Aktiengesellschaft II verlaufen die Kurven entsprechend denen der Aktiengesellschaft I (Anlage IIa und b).

4. Für die angeführte Genossenschaft I geben wir die Zahlen der einzelnen Monate (Anlage IIIa und b).

Nach den bisherigen Ausführungen könnte man zu dem Schlusse kommen, daß die Form der Genossenschaft vorzuziehen sei.

Das Bild ändert sich aber sofort, wenn man einige andre gesetzlichen Bestimmungen, deren Bedeutung man in der Praxis scheinbar unterschätzte, in Betracht zieht. § 8 des Gen.-G. bestimmt: „Genossenschaften, bei welchen die Gewährung von Darlehen Zweck des Unternehmens ist, dürfen ihren Geschäftsbetrieb, soweit er in einer diesen Zweck verfolgenden Darlehensgewährung besteht, nicht auf andre Personen, außer den Mitgliedern, ausdehnen.“ Das bedeutet für unsere Genossenschaften, die gerade für diesen Zweck errichtet sind, das Verbot des Verkehrs mit Nichtmitgliedern. Damit ist bereits eine Beschränkung des Geschäftsbereiches der Genossenschaft gegeben.

Die Erlangung eines Kredites setzt hier also den Erwerb der Mitgliedschaft voraus. Wie wird man nun Mitglied? Neben andern Bestimmungen besteht auch die Notwendigkeit, mindestens einen Geschäftsanteil zu erwerben. Man kann nun nicht sagen, daß 500 M Geschäftsanteil — nur eine Genossenschaft hat 125 M — auffallend hoch seien, zumal es sich hier um städtische Kreise handelt<sup>1)</sup>. Man mußte zudem bestrebt sein, Geschäftsanteil und Haft (2000 M) in einem gesunden Verhältnis zu erhalten. Außerdem sollte dadurch die Ausschaltung von solchen Elementen, die bereits vor dem Krieg verloren waren, herbeigeführt werden. Man glaubte sagen zu dürfen, wer nicht noch 500 M Geschäftsanteil aufbringt, ist nicht würdig, daß ihm geholfen werde.

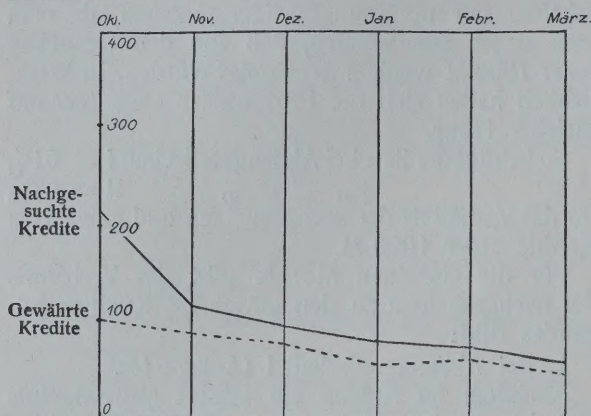
<sup>1)</sup> Entstanden im Betriebswissenschaftlichen Institute an der Handels-Hochschule Mannheim.

<sup>2)</sup> Unsere Großbanken haben Auskunftorganisationen auf den Filialplätzen usw. seit langer Zeit.

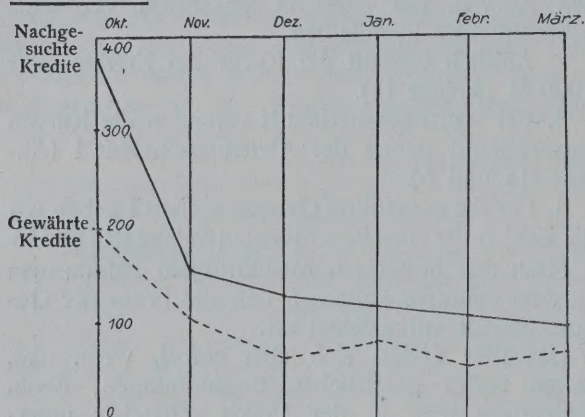
<sup>3)</sup> Vergleiche dazu Schönitz a. a. O., Statistik.



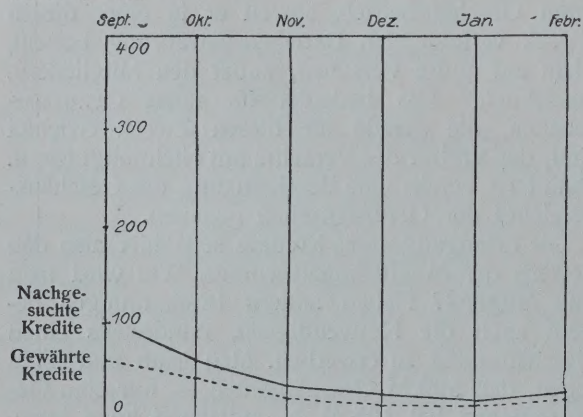
### Anlage Ia. Aktiengesellschaft I. a) Kredite unter 1000 M.



### Anlage Ib. b) Kredite über 1000 M.

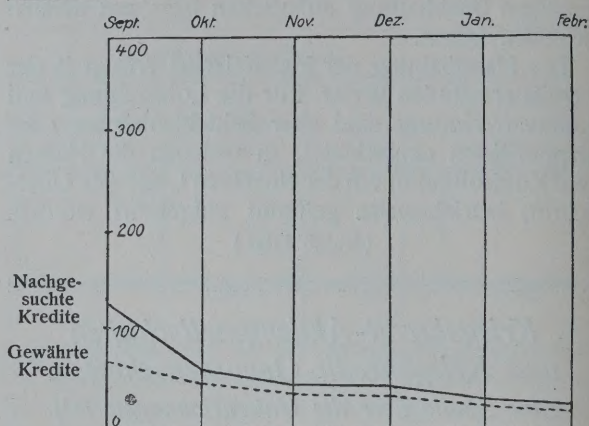


### Anlage IIa. Aktiengesellschaft II. a) Kredite unter 1000 M.



Neben der Höhe des Geschäftsanteils kommt für die Beurteilung seines Einwirkens auf die Entwicklungsfähigkeit der Genossenschaft auch die Art seiner Einzahlung in Betracht. Bis zu einem Zehntel des Gesamtanteils müssen nach § 7 Nr. 2 Gen.-G. die einzelnen Beträge nach Höhe und Zeit der Einzahlung genau bestimmt werden. Das wären in unserm Falle für 50 M. Die Einzahlung des Restes kann durch das Statut beliebig geregelt werden, andernfalls bleibt dies der Generalversammlung

### Anlage IIb. b) Kredite über 1000 M.



Die Höhe der Kurve bedeutet immer die Stückzahl der Gesuche des betreffenden Monats.

### Anlage IIIa. Genossenschaft I. Nachgesuchte Kredite.

|              | Nov. | Dez. | Jan. | Febr. | März |
|--------------|------|------|------|-------|------|
| Bis 200 M    |      |      |      |       |      |
| 201—500 M    |      |      |      |       |      |
| 501—1000 M   | 1    |      |      |       | 1    |
| 1001—2000 M  |      |      |      |       |      |
| 2001—3000 M  |      | 1    |      |       |      |
| 3001—5000 M  | 3    | 1    |      | 2     |      |
| 5001—10000 M | 2    |      | 1    | 2     |      |
| über 10000 M | 3    | 1    | 1    | 1     | 1    |

### Anlage IIIb. Gewährte Kredite.

|              | Nov. | Dez. | Jan. | Febr. | März |
|--------------|------|------|------|-------|------|
| Bis 200 M    |      |      |      |       |      |
| 201—500 M    |      |      |      |       |      |
| 501—1000 M   |      |      |      |       | 1    |
| 1001—2000 M  |      |      |      |       |      |
| 2001—3000 M  |      |      |      |       |      |
| 3001—5000 M  | 3    |      |      | 2     |      |
| 5001—10000 M | 2    |      | 1    | 2     |      |
| über 10000 M | 3    | 1    | 1    | 1     | 1    |

Die Zahlen bedeuten die Anzahl der Gesuche.

überlassen (§ 50 Gen.-G.). Es kann den Genossen also in weitestgehender Weise entgegengekommen werden. Zudem erfolgt die Gewinnzuschreibung solange, als nicht der Geschäftsanteil erreicht ist (§ 19 Gen.-G.).

Ein solche Regelung ist im Interesse der Genossenschaft durchaus nötig, wenn wir an die Kreise denken, aus denen sie ihre Mitglieder sucht. Auch hier sieht man, daß der Gesetzgeber mit einer langsamen Entwicklung dieser Gesellschaften gerechnet hat.

Unsre Genossenschaften mit 500 M Geschäftsanteil bestimmen aber:

„Der Geschäftsanteil jedes Mitgliedes wird auf 500 M festgesetzt, welche regelmäßig sogleich bei Eintritt bar zu zahlen sind. Auf Antrag kann der Vorstand zugestehen, daß bei Eintritt 200 M bar eingezahlt werden und der Rest in vierteljährigen Raten von je 100 M erlegt wird.“



bzw. „Der Geschäftsanteil jedes Mitglieds wird auf 500 M festgesetzt, welche bei Eintritt bar zu zahlen sind. Ausnahmsweise kann der Vorstand auch die allmähliche Zahlung des Geschäftsanteils zugestehen, wobei jedoch bei Eintritt ein Betrag von 250 M anzuzahlen und der Rest mit 6% zu verzinsen ist.“

Wird nun ein Mann, der ein Darlehen von 200 M braucht, zuerst in eine solche Genossenschaft eintreten, wo er beim Eintritt 200 M sofort bar zu erlegen, weitere 300 M in kurzer Zeit nachzuzahlen hat und noch weiterhin mit 2000 M haftet? Er tut es vielleicht, wenn er weiß, daß er mit einer Gesellschaft länger arbeiten wird, er tut es aber nicht, wenn er sich nur in einer vorübergehenden Notlage befindet und die Gesellschaft ihre Tätigkeit auf eine kurze Zeit beschränkt.

Solche Kreditgesuche bis 200 M sind aber nicht selten. Bei 8 Gesellschaften (6 Aktiengesellschaften und 2 städt. Kassen) machen die Beträge bis 200 M 7% aller nachgesuchten Kredite und 8% aller gewährten Kredite aus.

Wir können aber noch weiter gehen und sagen, auch ein Mann, der 500 M, selbst 1000 M nötig hat, wird kaum in eine solche Genossenschaft eintreten.

Die Gesuche von 200—500 M betragen aber bei den erwähnten 8 Gesellschaften:

20,6% der nachgesuchten Kredite und

20,5% der gewährten Kredite.

Für die Gesuche von 500—1000 M sind die entsprechenden Sätze:

23,7% der nachgesuchten und

24,6% der gewährten Kredite.

Für alle Gesuche bis zu 1000 M ergeben sich folgende Zahlen:

51,2% aller nachgesuchten Kredite und

53,8% aller gewährten Kredite.

Meines Erachtens waren auch diese Leute der Berücksichtigung wert, zumal es sich hier um die kleinen handeln dürfte, für die die staatlichen Darlehenskassen wenig in Betracht kommen, da die Kreditbedürftigen kaum im Besitze beleihungsfähiger Werte sind. Wenn die neuen Kreditinstitute eine Ergänzung der Staatshilfe sein sollten, so durften sie diese 51,2 bzw. 53,8% nicht von ihrem Kreise ausschließen, wie es die Genossenschaften tun mußten. Man hat also auf die gesetzliche Möglichkeit, die Einzahlung auf den Geschäftsanteil zu regeln, verzichtet oder aus wirtschaftlichen und psychologischen Gründen verzichten müssen, damit aber einen Teil der Kreditbedürftigen vollständig ausgeschlossen.

Wer ist nun in Wirklichkeit Genosse geworden? Es ergingen Aufrufe, sei es in besondern Druckblättern, sei es durch die Tagespresse, an alle Wirtschaftskreise zum Beitritt.

In einem dieser Aufrufe heißt es:

„Frage keiner allein nach seinem eigenen Interesse, es handelt sich darum, daß jetzt auch wirtschaftlich Einer für Alle und Alle für Einen eintreten. Indem der eine Betrieb den andern stützt,

stützt er den eigenen Betrieb und die Gesamtheit, trägt er bei, die Arbeitsgelegenheit für viele zu erhalten und die Konsumfähigkeit der Masse zu heben.“

Setzen wir voraus, es sei jemand gewillt zu helfen. Er liest nun diesen Aufruf. Er wird sich dann fragen, welche Summe er dazu zur Verfügung stellen kann, ohne sich selbst zu gefährden. Kaum wird er daran denken, daß ihm selbst dadurch geholfen werden soll, zumal er aufgefordert wird, nicht im eigenen Interesse zu handeln. Derer aber, die sich wirklich beteiligen, um selbst davon Nutzen zu ziehen, werden recht wenige sein.

Dazu kommt noch auf der Seite der Kreditbedürftigen, daß man im Kriege gegen fremde Hilfe weniger abgeneigt ist, ein Umstand, der nicht hoch genug eingeschätzt werden kann.

So dürfte die gegründete Genossenschaft vor der Tatsache gestanden haben, daß sie wohl helfen wollte, daß sie in ihren Reihen aber niemand hatte, der ihre Hilfe wünschte. Man betrachte daraufhin noch einmal die Anzahl der Gesuche bei Aktiengesellschaft I und II und bei Genossenschaft I und II. Und es klingt doch etwas ironisch, wenn eine Genossenschaft in ihrem Geschäftsbericht darauf hinweist, daß von der Vergünstigung, den Geschäftsanteil in Raten zu zahlen, „nur in wenigen Fällen Gebrauch gemacht wurde“.

Bei ungünstigem Verlaufe des Krieges, wenn sich unser Wirtschaftsleben nicht so rasch erholt hätte wäre die Genossenschaft allerdings ihren Mitgliedern, auch denen, die vorher nicht an eine Kreditinanspruchnahme gedacht hatten, eine gute Stütze geworden, weil in der Genossenschaft, wie oben erwähnt, dem Mitglied ein gewisses Recht auf Berücksichtigung zusteht.

Die „Kriegskreditkasse für den Mittelstand e. G. m. b. H., Berlin“ hat die angeführten Schwierigkeiten umgangen, indem die eigentlichen Kredit-suchenden hier gar nicht Mitglied werden, sondern die Gemeinden an ihrer Stelle den Geschäftsanteil erwerben und die Haft übernehmen.

Über die Berliner Handwerker-genossenschaften haben wir nur wenig zu sagen. Ihre Wirksamkeit ist nur gering, da, nach einer Mitteilung, die Preußische Zentralgenossenschaftskasse zu harte Bedingungen stellt. Der tiefe Grund zu diesem Vorgehen der Preußenkasse dürfte aber auch darin zu suchen sein, daß diese Genossenschaften noch zu unentwickelt sind. Dann mag auch noch mitspielen, daß hier zwei verschiedene Richtungen innerhalb der Genossenschaften — Zentralverband und Allgemeiner Verband — miteinander vereinigt werden sollten. Doch sind auch hier die niedrigsten Gesuche bei den neu gegründeten Genossenschaften nicht unter 1000 M.

Damit haben wir unsre Hauptfrage zugunsten der Aktiengesellschaftsform beantwortet. Immerhin bleiben noch einige Punkte zu erwähnen, die die Wahl der einen oder andern Form beeinflussen konnten.

Bei allen Kriegskreditinstituten sind Gemeinde-



oder Korporationsgelder beteiligt. Wie schützt die Rechtsform diese Kapitalien?

Das Aktienrecht gewährt jedem Aktionär soviel Stimmen, als er Aktien erwirbt. Dadurch ist es den genannten Verbänden ermöglicht, je nach der Höhe der Beteiligung ihren Einfluß geltend zu machen. Außerdem kann die Bestellung des Vorstandes nach § 182 II HGB. im Gesellschaftsvertrage besonders geregelt werden.

Das Genossenschaftsrecht gibt jedem Mitglied nur eine Stimme, mag er einen oder mehrere Geschäftsanteile übernommen haben (§ 43 Gen.-G.). Es soll dadurch die Bildung von „Großgenossen“ ähnlich den „Großaktionären“ ausgeschlossen werden. Die Gemeinden und Korporationen haben also ebenfalls nur eine Stimme, ihr Kapital ist daher in weit höherem Grade dem Willen der Genossenschaft überlassen. Doch hoffte man, „über diese juristischen Formalitäten wegzukommen“. In der Tat haben diese Verbände mehrere Vertreter in der Generalversammlung. Es bleibt auch hier die Bestellung des Vorstandes freier Regelung überlassen (§ 24 Gen.-G.).

Eine besondere Frage bildet noch die Sicherheit des Bestandes der Gesellschaft, soweit hier gesetzliche Vorschriften in Betracht kommen.

Bei der Aktiengesellschaft kann durch den Gesellschaftsvertrag das Bestehen auf eine bestimmte Zeit festgesetzt werden (§ 292 HGB.). Für diese Zeit ist ihr Bestehen, soweit gesetzliche Gründe in Frage kommen, gesichert. Denn § 213 I HGB. besagt: „Die Aktionäre können ihre Einlagen nicht zurückfordern.“ Wenn eine Aktiengesellschaft das nötige Kapital einmal beisammen hat, so kann sie damit auf die Dauer ihres Bestehens fest rechnen. Dies gilt aber nur für das wirklich eingezahlte Kapital. Bei uns kommt es darauf an, ob zugleich die 75% nichteingezahltes Kapital ebenso gesichert sind. Hier kommen die Vorschriften über die Übertragbarkeit der Aktien, speziell der Namensaktien zur Geltung. § 222 II HGB. sagt:

„Sie (Namensaktien) können, soweit nicht der Gesellschaftsvertrag ein anderes bestimmt, ohne Zustimmung der Gesellschaft auf andere übertragen werden.“

Die Übertragung kann durch Indossament geschehen (Abs. III).“

Es wäre also leicht möglich, die Verpflichtung auf einen Strohmann abzuwälzen, der zitierte Paragraph gibt aber auch schon das Gegenmittel an, die Übertragung durch den Gesellschaftsvertrag an die Zustimmung der Gesellschaft zu knüpfen. Ihr kommt es dann zu, sich durch Auswahl ihrer Aktionäre vor solchen Entziehungen zu bewahren. Jede Übertragung ohne Zustimmung der Gesellschaft bleibt in diesem Falle wirkungslos (§ 223 HGB.).

Welche Sicherheiten bietet nun das Genossenschafts-Gesetz? Der § 76 bestimmt: „Ein Genosse kann zu jeder Zeit, auch im Laufe des Geschäftsjahres, sein Geschäftsguthaben mittels schriftlicher Übereinkunft einem andern übertragen und hierdurch aus der Genossenschaft ohne Auseinander-

setzung mit ihr austreten, sofern der Erwerber an seiner Stelle Genosse wird oder sofern derselbe schon Genosse ist und dessen bisheriges Guthaben mit dem ihm zuzuschreibenden Betrage den Geschäftsanteil nicht übersteigt. Das Statut kann eine solche Übertragung ausschließen oder an weitere Voraussetzungen knüpfen.“

Also auch hier besteht die Möglichkeit, jede Übertragung auszuschließen.

Demgegenüber sind die beiden folgenden Bestimmungen angetan, das sichere Fortbestehen der Genossenschaft zu gefährden.

§ 65 Gen.-G. lautet: „Jeder Genosse hat das Recht, mittels Aufkündigung seinen Austritt aus der Genossenschaft zu erklären.“

Die Aufkündigung findet nur zum Schlusse eines Geschäftsjahres statt. Sie muß mindestens drei Monate vorher schriftlich erfolgen. Durch Statut kann eine längere, jedoch höchstens zweijährige Kündigungsfrist festgesetzt werden.

Ein den vorstehenden Bestimmungen zuwiderlaufendes Abkommen ist ohne rechtliche Wirkung.“

Der unveränderliche Bestand der Genossenschaft ist dadurch nur auf zwei Jahre gesichert. Natürlich braucht dies noch nicht die Auflösung der Genossenschaft zu bedeuten; doch kann sie durch den Austritt ihrer Mitglieder materiell außerstande gesetzt werden, ihre Aufgabe weiterhin zu erfüllen.

Tatsächlich auflösen ist die Genossenschaft, wenn die Mitgliederzahl unter sieben herabsinkt, vom Gericht entweder auf Antrag des Vorstandes oder, wenn dies nicht innerhalb sechs Monaten erfolgt, von Amts wegen nach Anhörung des Vorstandes.

Die sonstigen Möglichkeiten einer Auflösung aus gesetzlichen Gründen enthalten die §§ 240, 292 HGB., 78, 79, 99, 101 und 140 Gen.-G.

Wir wollen davon den Fall der Konkurseröffnung als den wichtigsten herausgreifen.

Für die Aktiengesellschaft bestimmt der § 240 II HGB.: „Sobald Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft eintritt, hat der Vorstand die Eröffnung des Konkurses zu beantragen; dasselbe gilt, wenn sich bei der Aufstellung der Jahresbilanz oder einer Zwischenbilanz ergibt, daß das Vermögen nicht mehr die Schulden deckt.“ (Überschuldung.)

In beiden Fällen gebietet also das Gesetz die Beantragung des Konkurses.

Für die Genossenschaft m. b. H. schreibt der § 140 Gen.-G. vor: „Das Konkursverfahren findet bei bestehender Genossenschaft außer dem Falle der Zahlungsfähigkeit (wie bei den beiden andern Genossenschaftsarten (§ 99 Gen.-G.) in dem Falle der Überschuldung statt, sofern diese ein Viertel des Betrages der Haftsummen aller Genossen übersteigt. Der Vorstand hat, wenn eine solche Überschuldung sich aus der Jahresbilanz oder aus einer im Laufe des Jahres aufgestellten Bilanz ergibt, die Eröffnung des Konkursverfahrens zu beantragen.“

Bei der Genossenschaft m. u. b. H. oder u. N. ist einfache Überschuldung nur bei aufgelöster Gesellschaft Konkursgrund (§ 99 Gen.-G.).



Während also bei der Aktiengesellschaft einfache Überschuldung genügt, ist für die Genossenschaft m. b. H. eine qualifizierte Überschuldung erforderlich.

Im Falle des Konkurses kommen auch die Wesensunterschiede der drei Genossenschaftsarten zur Geltung, doch spielen sie in unserem Zusammenhang keine Rolle und bleiben daher unerörtert.

Aber gerade diese Bestimmungen über den Konkurszwang sind durch Bundesratsverordnung vom 8. August 1914 im Gefolge der Verordnung über die Abwendung des Konkursverfahrens durch die Geschäftsaufsicht für unbestimmte Zeit aufgehoben (Reichsgesetzblatt Nr. 57, S. 363 ff.).

Wenn wir jetzt das Ergebnis unserer Darlegungen formulieren wollen, so können wir sagen:

Die Genossenschaftsform hat wohl einige Momente an sich, die für ihre Wahl sprechen, doch stehen diesen Vorzügen Nachteile gegenüber, die ihr die Erfüllung der gestellten Aufgabe unmöglich machen, zum mindesten da, wo alle Gruppen der Kredit-suchenden durch ein Institut zu umfassen sind. Dort, wo man eine Trennung durchführen konnte, wäre schließlich, wenn es auch paradox klingt, für Industrie und Großhandel die Genossenschaft möglich gewesen, weil sie auch im Kriege sich selbst zu helfen imstande sind. Für Kleinhandel und Gewerbe, die zur Selbsthilfe in so kurzer Zeit unfähig sind, mußte Rettung von außen her kommen, wozu in der Form der Aktiengesellschaft eine Möglichkeit geboten ist. Wohl ergeben sich auch bei der Aktiengesellschaft einige Schwierigkeiten, doch läßt sich über diese wirklich als „juristische Formalitäten“ wegkommen, ohne ihre Fähigkeit zur Erfüllung der gestellten wirtschaftlichen Aufgabe zu beeinträchtigen.

Das Gesetz der Gesellschaft mit beschränkter Haftung kennt sowohl die Einschränkungen des Genossenschafts-Gesetzes als auch die des Aktiengesellschaftsrechtes nicht und sie wird daher in der Erfüllung der gestellten Aufgabe am ungehindertsten arbeiten können.

### Organisation und Kontrolle der Mietabrechnung von Werkwohnungen, der Hausbau-Darlehen und Pächter.

Von Felix Rheinert, Essen-Ruhr.

Viele industriellen Werke sehen sich heute gezwungen, ihre soziale Tätigkeit auch auf das Gebiet der Wohnungsfürsorge auszudehnen. Veranlassung hierfür kann sein, daß es in der Nähe der industriellen Niederlassung an für Arbeiter und Beamte passenden Wohnungen mangelt, was namentlich da der Fall ist, wo größere Betriebe plötzlich neu entstehen. Auch können die von den Eigentümern geforderten Mietpreise eben durch die auf das Werk gesetzten Hoffnungen derart in die Höhe geschraubt werden, daß sie nicht mehr in einem angemessenen Verhältnis zum Lohn oder Gehalt der in Betracht kommenden Mieter, als welches

man etwa 15 % ansehen darf, stehen. Schließlich können auch rein wirtschaftliche Gründe maßgebend sein, etwa die Absicht, sich durch günstige Wohnungsverhältnisse einen seßhaften Arbeiterstamm heranzuziehen.

Neben den Wohnungen, die das Werk selbst erbaut, wird es auch, namentlich nach Inbetriebsetzung, solche anmieten können, da sich in der Nähe solcher Werke die private spekulative Bautätigkeit zu regen und zu betätigen pflegt.

Alle diese eigenen oder angemieteten Wohnungen nun werden zunächst in das Wohnungs-Verzeichnis eingetragen, das die Unterlage für die Einziehung der Mieten bildet. Dieses Buch, das praktischerweise in Abteilungen für eigene und angemietete Wohnungen zerlegt wird, muß natürlich durch den die Wohnungsverwaltung besorgenden Beamten stets vollständig à jour gehalten sein. Jede Wohnung, also nicht etwa nur jedes Haus, erhält darin eine besondere Seite oder Nummer, die zur Vermeidung von Verwechslungen auch auf einem Schildchen an der Wohnung selbst angebracht wird. Bei jeder Wohnung ist nun außer ihrer Beschreibung noch zu vermerken: der Mieter, die Mietszeit und der Mietspreis. Vergleiche Formular I.

Etwa eingetretene besondere Verhältnisse, daß z. B. von zwei in einem Hause befindlichen dreiräumigen Wohnungen der eine Mieter zwei und der andere Mieter vier Zimmer übernommen hat, sind bei beiden Wohnungen zu vermerken. Wird eine für nur einen Mieter vorgesehene fünfzimmrige Wohnung später in eine solche von zwei und von drei Räumen untergeteilt, so ist auch im Wohnungsverzeichnis diese Teilung vorzunehmen, also z. B. bei Wohnung Nr. 15 zu vermerken: „zwei Zimmer vom 1. 7. 13 unter Nr. 15a vorgetragen“. Die den Beamten unentgeltlich überlassenen Wohnungen sind als „Dienstwohnungen“ zu bezeichnen. Bei jeder Änderung des Mietpreises ist der Mieter neu vorzutragen, z. B.:

Müller, vom 1. 1. 12. bis 30. 4. 12. = 3 Räume = M 15.—  
„ „ 1. 5. 12. „ 4 „ = „ 20.—

Behufs Kontrolle der Vollständigkeit dieser Wohnungsverzeichnisse, d. h. um feststellen zu können, ob das Verzeichnis auch alle in Betracht kommenden Wohnungen enthält, trifft man die Anordnung, daß der Werks-Bauführer dem Kontrollorgan eine Zusammenstellung der jeweils fertiggestellten Wohnungen einzureichen hat, z. B.:

| Straße | Nr. | Wohnungen | Zu jeder Wohnung              |           | Bezugsfertig am | Bemerk. |
|--------|-----|-----------|-------------------------------|-----------|-----------------|---------|
|        |     |           | Räume einschl. Küche u. Mans. | Zubehör   |                 |         |
| X      | 49  | 2         | 4                             | Stall     | 1. 6. 13.       |         |
| Y      | 52  | 2         | Erdgesch. 4, Obergesch. 5     | X qm Feld | 1. 7. 13.       |         |

Mit diesen Aufstellungen nun ist das Wohnungsverzeichnis genau zu vergleichen. Ferner kontrolliert man die Vollständigkeit an Hand der Kaufverträge bei den durch Kauf erworbenen und der



Mietverträge bei den angemieteten Wohnungen. Über diese Verträge ist das Kontrollorgan durch die Nachprüfung der Kaufpreis- bzw. Mietzahlungen seitens des Werks unterrichtet. Jedes Haus muß, solange Miete für dasselbe gezahlt wird, im Wohnungsverzeichnis erscheinen.

Die Mietpreise werden bei meist nach einem einheitlichen Plane gebauten Koloniehäusern zu einem gleichbleibenden Betrage pro Raum festgesetzt, indem z. B. bestimmt wird, daß in der Kolonie X, oder in der Straße Y jeder Raum des Unterhauses 5 M, der I. Etage 6 M pro Monat kostet. Diese Bestimmung ist in ein hierfür besonders angelegtes Protokollbuch aufzunehmen und vom Werksleiter zu unterzeichnen. In dieses Buch ist ferner jeweils aufzunehmen, wie ein gekauftes oder angemietetes Haus weiter vermietet werden soll. Auch findet man die Bestimmung, daß von jedem Arbeiter der gleiche Durchschnittsbetrag pro gemieteten Raum eingezogen werden soll. Als Unterlage für die Kontrolle des Mietpreises können ferner dienen die Duplikate der mit den Arbeitern abgeschlossenen Mietverträge, die gewöhnlich nur die handschriftlich auszufüllenden Bestimmungen über Lage und Beschreibung der Wohnung, den Beginn der Mietzeit und den Mietpreis enthalten, während die für alle Wohnungen gemeinsam gültigen Mietbestimmungen nebst Hausordnung gedruckt besonders übergeben werden, was von Vorteil für die Registratur der Verträge selbst ist. Ferner käme in Betracht das der Steuerbehörde alljährlich zur Verstempelung einzureichende Pacht- und Mietverzeichnis, in das alle Wohnungen mit mehr als M 30.— Monatsmiete einzutragen sind, wenn der Gesamtbetrag für die Vertragsdauer M 150.— übersteigt. Geht aus dem Wohnungsverzeichnis hervor, daß eine Wohnung längere Zeit leer stand, indem eben kein Mieter verzeichnet steht, so ist der Grund dabei kurz zu vermerken, z. B. „größere Reparatur“, „Arbeitermangel“ usw. Daß die Wohnung auch tatsächlich leersteht, kann nur durch gelegentliche persönliche Kontrolle festgestellt werden. Bei den als Dienstwohnung verzeichneten Räumen wäre noch festzustellen, ob der Anstellungsvertrag des betreffenden Beamten eine bezügliche Klausel enthält und ob der Beamte nicht zwischenzeitlich wieder ausgetreten ist. Hierüber ist das Kontrollorgan durch die ihm allmonatlich einzureichende Liste über die Personalveränderungen unterrichtet.

Die Straßen mit Hausnummern sind behufs schneller Auffindung im Wohnungsverzeichnis noch alphabetisch und arithmetisch in ein Register einzutragen, das die Nummer des Wohnungsverzeichnisses angibt, z. B.:

| Straße       | Nr. | W. V. Nr. |  |  |  | Bemerkungen                |
|--------------|-----|-----------|--|--|--|----------------------------|
| Arnecke-Str. | 5   | E 427     |  |  |  | E = Verzeichnis für eigene |
| " "          | 6   | " 430     |  |  |  | A = angemietete            |
| Bieber- "    | 1   | A 510     |  |  |  | Wohnungen                  |

Aus den Wohnungsverzeichnissen nun, die für mehrere Jahre ausreichen, erfolgen allmonatlich die Eintragungen in die *Mietliste*, die wie folgt eingerichtet ist, siehe Formular II.

Es genügt hier, da diese Listen nur ein Jahr in Gebrauch stehen, für jede Wohnung etwa eine Viertelseite. Die meisten Beträge werden durch die Lohnlisten den Arbeitern abgehalten; in anderer Weise, etwa in bar oder durch Buchung eingehende Beträge, sind mit roter Tinte zu schreiben und besonders zu addieren (im Formular II kursiv gedruckt). Letzterer Fall tritt z. B. ein, wenn Beamte in Frage kommen, die keine mietfreie Wohnung haben, oder das Werk ein Haus anmietet, in dem die Vertragsdauer der seitherigen Bewohner noch weiterläuft, oder das Werk schließlich aus besonderen Gründen an Nichtwerksangehörige, Witwen, Polizisten, Geschäftsleute, vermietet. Dienstwohnungen erscheinen in der Mietliste natürlich nicht.

Will man in der Mietliste die jeweilige Übertragung der Additionen von einer Seite auf die andere vermeiden, so führt man eine besondere „Zusammenstellung“ nach Formular III.

Die sich nun in der Mietliste oder der Zusammenstellung ergebende Schlußsumme der Eingänge in den einzelnen Monaten kontrolliert man an Hand der Habenseite des Mieten-Kontos im Hauptbuche, oder auch an Hand der einzelnen Buchungen im Kassenbuch oder Memorial, sowie durch Vergleich mit den Lohnlisten und Gehaltsbögen. Infolge unrichtiger Einhaltung ausnahmsweise einmal nötig werdende Rückerstattungen sind an der Istsumme des Rückzahlungsmonats abzusetzen, die Sollsumme wird dadurch nicht berührt, da sie nur das enthält, was wirklich eingehen muß.

Beim Abschluß der Mietliste resp. der Zusammenstellung nach Ablauf des Jahres sind nun die Sollsumme und die Isteinnahme, sowie die verbleibenden Reste festzustellen. Hier ergibt sich eine zwangsläufige Kontrolle, indem Sollsumme gleich Isteinnahme plus Reste sein muß. Weshalb die Restbeträge nicht eingezogen werden konnten, ist anzugeben, also z. B. daß der Mieter wegen Krankheit nicht gearbeitet hat, daß ihm Stundung bewilligt wurde, auch daß ihm vielleicht irrtümlich ein zu hoher Abschlag oder Vorschuß gezahlt wurde, so daß der Restlohn die Miete nicht mehr deckt. In letzterem Falle ist der Beamte, der die Auszahlung des Abschlages veranlaßt hat, haftbar, worauf die Revision ebenfalls zu achten hat. Die Leute mit Werkwohnungen sind daher in den Arbeitslisten, nach denen Vorschüsse und Abschläge bemessen werden, Schichtenzetteln usw., besonders zu kennzeichnen. Die Reste sind, falls einbringlich, auf das neue Jahr vorzutragen, oder wenn Einziehung nicht mehr möglich und Klage aussichtslos, auch von Einziehung von dem etwa schuldigen Beamten abgesehen werden soll, durch den Werksleiter niederzuschlagen.

Der Abschluß der Mietabrechnung ist aus Formular III zu ersehen. Das Kontrollorgan müßte hier die Sollsumme durch Vergleich der Ein-



| Lfde.<br>Nr. | Bezeichnung | Eigentümer | Räume |    |     |      | Zubehör | Mietzins pro |       | Des Mieters |         |                | Mietzeit   |     | Bemerkungen |
|--------------|-------------|------------|-------|----|-----|------|---------|--------------|-------|-------------|---------|----------------|------------|-----|-------------|
|              |             |            | p.    | I. | II. | III. |         | Raum         | Monat | Zuname      | Vorname | Marken-<br>Nr. | von        | bis |             |
| 1            | X-Str.      | 5 selbst   | 4     | —  | —   | —    | 1 Stall | 5.—          | 20.—  | A           | B       | 342            | 1. 9. 1911 |     |             |

Mietliste für 1912, Seite 1.

Formular II.

| Wohnungs-<br>verz.<br>Nr. | Be-<br>zeichnung | Des Mieters |              | Mietzeit 1914 | Mo-<br>nats-<br>miete | Soll        | Eingehalten lt. Lohnliste für (bzw. eingegangen im) |       |              |       |       |       |       |               |       |       |       |       | Ist   | Rest  | Bemerk. |               |
|---------------------------|------------------|-------------|--------------|---------------|-----------------------|-------------|-----------------------------------------------------|-------|--------------|-------|-------|-------|-------|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|---------------|
|                           |                  | Zu-<br>name | Vor-<br>name |               |                       |             | Marken-<br>Nr.                                      | Jan.  | Febr.        | März  | April | Mai   | Juni  | Juli          | Aug.  | Sept. | Okt.  | Nov.  |       |       |         | Dez.          |
| 1                         | X-Sr.            | 5           | A            | B             | 342                   | 1. I. 12    | 31. XII. 12                                         | 20.—  | 240 —        | 20.—  | 20.—  | 20.—  | 20.—  | 20.—          | 20.—  | 20.—  | 20.—  | 20.—  | 20.—  | 240 — | —       | —             |
| 2                         | "                | 6           | C            | D             | 336                   | 1. I. 12    | aus 1911 Vortrag                                    | 18.—  | 9 —<br>108 — | 18.—  | 18.—  | 18.—  | 18.—  | nichts<br>gut | 18.—  | 18.—  | 18.—  | 18.—  | 18.—  | 99 —  | 18.—    | niedergeschl. |
|                           |                  | F           | N            | Beamter       | 1. VII. 12            | 31. XII. 12 | 18.—                                                | 100.— |              | 100.— | 100.— | 100.— | 100.— | 100.—         | 100.— | 100.— | 100.— | 100.— | 400 — | —     | —       |               |
| 3                         | "                | 7           | Konsum       | Anstalt       | —                     | 1. I. 12    | 31. XII. 12                                         | 100.— | 400 —        | 15.—  | 15.—  | 15.—  | 15.—  | 15.—          | 15.—  | 15.—  | 15.—  | 15.—  | 100.— | 400 — | —       | —             |
| 4                         | "                | 8           | X            | Y             | 458                   | I. IV. 12   | 31. XII. 12                                         | 15.—  | 135 —        | 15.—  | 15.—  | 15.—  | 15.—  | 15.—          | 15.—  | 15.—  | 15.—  | 15.—  | 15.—  | 120 — | 15.—    | vorgetragen   |
| Sa.                       |                  |             |              |               |                       |             |                                                     |       | 1000 —       | 47.—  | 38.—  | 38.—  | 53.—  | 35.—          | 35.—  | 35.—  | 35.—  | 35.—  | 35.—  | 967 — | 33.—    | —             |

Zusammenstellung und Abschluß für 1912.

Formular III.

| Seite    | Soll   | Januar  | Februar | März    | April   | Mai     | Juni    | Juli    | August  | Sept.   | Okt.    | Nov.    | Dez.    | Ist    | Reste | Bemerkungen           |
|----------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|-------|-----------------------|
| 1        | 1000   | 47.—    | 38.—    | 38.—    | 53.—    | 53.—    | 35.—    | 35.—    | 35.—    | 35.—    | 35.—    | 35.—    | 20.—    | 967    | 33    |                       |
| 2        | 1023   | 96.—    | 96.—    | 100.—   | 85.—    | 70.—    | 100.—   | 81.—    | 86.—    | 96.—    | 57.—    | 112.—   | 82.—    | 1023   | —     |                       |
| usw.     | usw.   |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |        |       |                       |
| Abschluß | 190000 | 15055.— | 15223.— | 14973.— | 15297.— | 15335.— | 15125.— | 15239.— | 15485.— | 15326.— | 15589.— | 15825.— | 15873.— | 189317 | 683   | M 400.— vorgetragen   |
|          |        | 264.—   | 235.—   | 447.—   | 354.—   | 303.—   | 409.—   | 429.—   | 410.—   | 473.—   | 455.—   | 424.—   | 769.—   |        |       | " 283.— niedergeschl. |
|          | 190000 | 15319.— | 15458.— | 15420.— | 15651.— | 15638.— | 15534.— | 15668.— | 15895.— | 15799.— | 16044.— | 16249.— | 16642.— | 189317 | 683   |                       |

Pachtherechnung 1912 (ev. 1. November 1911 bis 31. Oktober 1912).

Formular IV.

| Vertrag<br>Nf. | Parzelle |         | Größe |    |    | Des Pächters |         | Pachtzins<br>lt. Vertrag | Eingegangen lt. Beleg |                                                                    | Bemerkungen |
|----------------|----------|---------|-------|----|----|--------------|---------|--------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------|-------------|
|                |          |         |       |    |    | Zuname       | Vorname |                          |                       |                                                                    |             |
|                | Flur     | Nr.     | ha    | a  | qm |              |         |                          |                       |                                                                    |             |
| 1              | 22       | 312/116 | 1     | 11 | 40 | Müller       | Emil    | 83.—                     | 50.—<br>33.—<br>90.—  | } C. E. B. 82. 11. 12<br>} Lohnliste pro Dez. 12<br>J. B. 6. 2. 13 |             |
| 2              | 14       | 250     | 1     | 53 | 18 | Schmidt      | Carl    | 90.—                     |                       |                                                                    |             |



tragungen in der Mietliste mit dem Wohnungsverzeichnis und Nachrechnen der Mietbeträge genau feststellen, die Isteinnahme durch Zusammenzählen der von ihm bereits geprüften Monatseingänge (siehe vorn) kontrollieren und die ordnungsmäßige Behandlung der Reste überwachen.

Über die Rentabilität bzw. die Kosten dieser Wohlfahrtseinrichtung gibt das Mietkonto Aufschluß, wenn diesem außer den Eingängen auch der Wert der Dienstwohnungen zu Lasten der Betriebszweige, für die die betreffenden Beamten tätig sind, allmonatlich gutgeschrieben wird und diesem Konto außer den gezahlten Mieten auch die Reparaturkosten und sonstigen Unkosten, wie Wassergeld, Schornsteinreinigungsgebühr usw., belastet werden. Kapitalzins und Amortisation pflegen nicht über das Mietenkonto verbucht zu werden und wären daher für die Ermittlung der Rentabilität besonders in Rechnung zu ziehen.

Einige Werke gewähren, um gute Arbeiter möglichst zu halten, diesen auch Hausbaudarlehne gegen mäßige Zinsen und Amortisation, vereinbaren jedoch sofortige Fälligkeit bei Kündigung der Arbeit. Sicherstellung geschieht durch I. Hypothek. Die Verrechnung erfolgt z. B. nach einem für 1000 Mark und 25 Jahre bei monatlicher oder 14 tägiger Einhaltung festgesetzten Tilgungsplan, in dem Zinsen und Amortisation genau auseinander gehalten sind, z. B.:

1000 Mark zu 3% in 25 Jahren bei monatl. Einhaltung.

| Monat | Es ist monatlich zu zahlen | Hiervon entfallen auf |         | Kapitalrest | Getilgt |
|-------|----------------------------|-----------------------|---------|-------------|---------|
|       |                            | Zinsen                | Kapital |             |         |
| 1     | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 997.71      | 2.29    |
| 2     | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 995.42      | 4.58    |
| 3     | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 993.13      | 6.87    |
| 4     | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 990.84      | 9.16    |
| 5     | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 988.55      | 11.45   |
| 6     | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 986.26      | 13.74   |
| 7     | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 983.97      | 16.03   |
| 8     | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 981.68      | 18.32   |
| 9     | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 979.39      | 20.61   |
| 10    | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 977.10      | 22.90   |
| 11    | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 974.81      | 25.19   |
| 12    | 4.79                       | 2.50                  | 2.29    | 972.52      | 27.48   |
| Sa.   | 57.48                      | 30.—                  | 27.48   |             |         |

Ende des ersten Jahres.

Für das zweite Jahr entfallen von den erhaltenen M 57.48 3% von M 972.52 = M 29.18 auf Zinsen und der Rest von M 28.30 auf Amortisation usf.

Gebucht wird über ein gemeinsames Hausbau-Darlehens-Konto, dessen Saldo nach Abbuchung der Zinsen auf Zinsen-Konto oder direkt auf Gewinn- und Verlust-Konto die Summe der noch rückständigen Beträge angibt. Für jeden einzelnen Darlehens-Empfänger wird ein besonderes Nebenkonto in einem Hilfsbuche geführt, dessen einzelne Salden zusammenaddiert mit dem Saldo des Darlehens-Konto im Hauptbuche übereinstimmen müssen. Kontrolle erfolgt also genau wie beim Kontokorrentverkehr.

Buchungen:

a) Bei Zahlung: Darlehens-Konto (N. N.)

|                             |              |
|-----------------------------|--------------|
| an Kassa (Bank- usw.) Konto |              |
| für Zahlung an den Erbauer  | 700.—        |
| „ „ „ „ Grundstücksverk.    | 300.— 1000.— |

b) Bei Einhaltung jeden Monat.

|                       |         |
|-----------------------|---------|
| Lohn-Konto            |         |
| an Darlehens-Konto    |         |
| eingehalten von N. N. | M 4.79  |
| „ „ X. Y.             | „ . . . |

c) Am Jahreschlusse

|                                                 |         |
|-------------------------------------------------|---------|
| Darlehens-Konto                                 |         |
| an Zinsen-Konto (oder Gewinn- u. Verlust-Konto) |         |
| für Abrechnung der Zinsen von N. N.             | M 30.—  |
| „ „ „ „ „ X. Y.                                 | „ . . . |

Die Buchung b) kann auch summarisch nur die Schlußsumme laut Lohnliste angeben. Die Übertragung auf die einzelnen Nebenkonto erfolgt dann direkt aus der Lohnliste.

Zuweilen werden auch Grundstücke, die das Werk nicht selbst sogleich benötigt, weiter verpachtet. Die Pachtabrechnung wird ebenfalls durch Festsetzung des Soll- und Istbetrages geführt (siehe Formular IV), gestaltet sich aber wesentlich einfacher, da die Pachtbeträge meistens in einer Summe, gewöhnlich nach der Ernte, eingezogen werden, und auch die erst im folgenden Jahre eingehenden Beträge noch in die Abrechnung durch Aufnahme in die Istspalte einbezogen werden können, so daß Vorträge vermieden werden.

Kontrolle der Vollständigkeit und des Sollbetrages erfolgt an Hand der Duplikate der Pachtverträge, die dem Pachtverzeichnis entsprechend numeriert sind, sowie des vorjährigen Pachtverzeichnisses unter Berücksichtigung der Zu- und Abgänge, die zu begründen sind; Kontrolle des Istbetrages geschieht durch Nachprüfen der in der Pachtabrechnung angezogenen Beläge, sowie Vergleich mit der Habenseite des Pächtekontos im Hauptbuch.

Da die Miet- und Pachtverrechnung und namentlich deren Kontrolle bei manchen Werken sehr im Argen liegt, werden diese Ausführungen und Tabellen vielleicht einigen Nutzen stiften. Sie entstammen der Praxis und haben den Vorzug, daß sie für wenige und viele Häuser gleich gut anwendbar sind.

## Die zukünftigen Handelsverträge und die Eisenbahnen.

Von E. Löwinger, Charlottenburg.

Als beiläufig ein Jahr vor Ausbruch des Krieges die deutschen Eisenbahnverwaltungen Frachtermäßigungen im innerdeutschen Verkehr einführten, welche durch besondere Anordnungen davor bewahrt waren, für nichtdeutsche Güter ebenfalls benutzt zu werden, und als Frachtnachlässe zugestanden wurden für die volle Ausnützung der Tragfähigkeit der Güterwaggons, konnten die Vertreter des österreichischen Bahntiskus nachweisen, daß im Sinne der in den österreichisch-deutschen Handelsverträgen aufgenommenen Bestimmungen, öster-



reichischen Transporten bei Erfüllung der vorgeschriebenen Bedingungen die gleichen Frachtkonzessionen nicht verweigert werden konnten. Bei dieser Gelegenheit wurde insbesondere von österreichischer Seite hervorgehoben, das in den Handelsverträgen niedergelegte Prinzip der Parität sei sinn- und zweckgemäß nur so zu verstehen, es dürfe auch bei Erstellung der Eisenbahntarife nichts von dem einen Vertragschließenden innerhalb der eigenen Grenzen eingeführt werden, was Verbilligungen gleichkomme, ohne daß der andere Vertragschließende das Recht hätte, auf diese Vergünstigungen Anspruch zu erheben, wenn er eben die damit verbundenen Voraussetzungen und Bedingungen erfülle.

Es wird jetzt so viel von der Zollunion mit Österreich-Ungarn gesprochen, wie auch manches gesagt wird über die Grundsätze, welche zur Geltung kommen müssen bei den unausbleiblichen Verhandlungen über die Gestaltung unserer handelspolitischen Verhältnisse mit unseren heutigen Gegnern sobald der Krieg beendet ist. Bei den bisher ausgearbeiteten Handelsverträgen sind die grundlegenden Bestimmungen über Parität und Meistbegünstigung sehr verschiedenartig verwendet worden. Zwischen Österreich-Ungarn und Deutschland ist nur die Parität, nicht aber die Meistbegünstigung vereinbart. Aber im Verkehre zwischen Österreich-Ungarn und Deutschland einerseits und Italien andererseits ist die Parität und auch gleichzeitig die Meistbegünstigung festgelegt worden. Im Verkehr mit Serbien hat Deutschland Parität und Meistbegünstigung zugestanden, im Verkehr mit Bulgarien dagegen nicht. Und so wären der Beispiele noch zahlreiche zu liefern, erweisend, daß die wichtigsten Prinzipien der Handelsverträge auf ganz verschiedenartigen Grundlagen ruhen.

Es ist nun zweifellos leicht, durch Verschiebung innerhalb der Eisenbahntarife den Effekt der Zollvereinbarungen, wenn nicht aufzuheben, so doch abzuschwächen. Deshalb ist es von Interesse, die betreffenden deutschen Unterhändler dahin zu unterweisen, daß Vereinbarungen hinsichtlich eisenbahntarifischer Maßnahmen getroffen werden müssen, die in Zukunft die nötigen Garantien liefern. Sollte es sich verwirklichen, daß der Vierverband nach dem Kriege einen Block in zolltechnischem Sinne bilden will, dann wird es natürlich Aufgabe der Zentralmächte sein, bei den handelspolitischen Verhandlungen eben diesen Block zu Festsetzungen zu bestimmen, die jede Benachteiligung der deutschen Interessen durch Verschiebungen innerhalb der Eisenbahntarife unmöglich machen.

Die Berücksichtigung der eisenbahntechnischen und kommerziellen Fragen in den Handelsverträgen ist übrigens eine Errungenschaft der allerletzten Zeit. Waren Eisenbahnfragen überhaupt in den Handelsverträgen bisher angeschnitten, so wimmelte es von Undeutlichkeiten, die verschiedenartige Auslegungen zuließen. War in den Handelsverträgen wieder nichts über Eisenbahnfragen gesagt, dann konnte die Partei, welche sich benachteiligt glaubte,

mit nur geringer Aussicht auf Erfolg Schritte tun, die eine Aufhebung der neueingeführten tariftechnischen Maßnahmen zur Folge haben sollten. Auf diese also neuartigen Umstände rechtzeitig hinzuweisen, ist Aufgabe der deutschen Presse und der Handelsvertretungen, selbst wenn man der Ansicht ist, daß der gegenwärtige Augenblick als verfrüht hierfür zu gelten hat.

Der Gegenstand, den wir in diesen wenigen Zeilen behandelt haben, ist derartig komplex, daß man gar nicht daran denken kann, in einem Zeitungsartikel eine Abhandlung zu geben, die, wenn auch auf etwas breitere Grundlage gestellt, praktisch verwertbare Anregungen bringt. Wir können uns nur darauf beschränken, Andeutungen zu machen, die von den kompetenten Stellen, wenn der richtige Moment gekommen ist, auszuarbeiten wären. Von diesem Gesichtspunkte aus werden vielleicht auch diejenigen, die das Empfinden haben, diese Fragen anzuschneiden, sei, wie schon erwähnt, vielleicht verfrüht, möglicherweise mit uns der Ansicht sein, daß die hier behandelten Themata nicht früh genug in Hinblick auf ihre Wichtigkeit der deutschen Öffentlichkeit unterbreitet werden können.

### *Wirtschaftliche Wirkungen des U-Boot-Krieges<sup>1)</sup>.*

*Von Hans Steinuth, Berlin.*

Von Woche zu Woche veröffentlicht England Statistiken, die zeigen sollen, wie unerheblich die Wirkungen des U-Boot-Krieges sind, wenn man das Ganze des englischen Seeverkehrs betrachtet. In jeder Zusammenstellung wird behauptet, daß mehrere Tausend Schiffe ein- und auskommen, aber nur wenige davon torpediert seien.

Diese Art der Berichterstattung hat in der Presse vielfach Widerspruch gefunden: Wenn die Wirkung der U-Boote wirklich so gering ist, warum versucht man sich durch so viele Mittel zu schützen, warum bringt man seit Monaten wöchentlich diese Statistiken, mißt also dadurch der Sache selbst eine Bedeutung bei?

Es ist erklärlich, daß die Engländer solche Zahlen veröffentlichen. Sie müssen es, weil der U-Boot-Kriegsführung von Deutschland ein großer Wert beigemessen wird, und weil die Tatsachen Deutschland hierin Recht geben. Eben diese Tatsachen wollen die Engländer verschleiern.

Nichts anderes als eine Verschleierungspolitik betreibt England in seinen Veröffentlichungen. Schon die Zahlen an sich bestätigen das. Zunächst wird man während der Dauer des Krieges ganz genaue Zahlen kaum erhalten. Für Deutschland wenigstens ist es jetzt nur möglich, sie kleiner als sie tatsächlich sind, aufzustellen. Bei dem großen

<sup>1)</sup> S. a. meine kürzlich bei der Deutschen Verlagsanstalt, Stuttgart, erschienenen Schriften „England und der U-Boot-Krieg“ und „Lusitania“ (91 bzw. 115 Seiten, Preis M 1.20 bzw. 1.50), die das ganze Wesen und Wirken des U-Boot-Krieges nach der historischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Seite hin untersuchen.



Aktionsradius der U-Boote entfernen sich diese lange und weit von ihrem Stützpunkt und können oft erst nach Wochen und auch dann vielleicht noch unvollständig Berichte von ihren Taten geben, deren Erfolg sie nicht immer selbst genau feststellen können. Den englischen Daten aber muß das Bestreben objektiver Berichterstattung abgesprochen werden.

Auch der britischen Admiralität kommen nicht alle Fälle zur Kenntnis, und in nicht allen Verlustfällen kann und will die britische Admiralität den Verlustgrund sofort so einwandfrei feststellen, daß er zur Veröffentlichung geeignet erscheint; vor allem aber sind die Gegenüberstellungen der ein- und auskommenden und der torpedierten Schiffe doch recht bedenklich.

Erstens fehlt jede Angabe über die Höhe des Verkehrs in den Vorjahren; diese heranzuziehen ist zum Beweise der Behauptung nötig, daß die U-Boote auf den Schiffsverkehr ohne Wirkung blieben. Ohne das dürfte die Behauptung auch nach der Analogie des Verkehrs in neutralen Häfen starkem Zweifel begegnen. Zweitens sprechen sich die Verkehrsziffern nicht über Art und Größe der Fahrzeuge aus. Es können und werden, um möglichst hohe Zahlen in die Berichte zu bringen, sicherlich Küstenfahrzeuge jeder Art mitangeführt sein. Das gibt dann leicht hohe Ziffern. Ein Beispiel. Ein Segler fährt von London nach Dover, von dort nach Southampton, von dort nach Plymouth, von dort zurück über Dover nach London. Er wird gezählt:

|                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| ausgehend in London, | einkommend in Dover, |
| „ „ Dover,           | „ „ Southampton,     |
| „ „ Southampton,     | „ „ Plymouth,        |
| „ „ Plymouth,        | „ „ Dover,           |
| „ „ Dover,           | „ „ London,          |

also zehnmal bei einer kleinen Reise.

Welche Wirkung die einzelnen U-Boote erzielen, zeigt allein schon das Beispiel der Weddigenschen Boote U 9 und U 29; auch sind Erfolge der einzelnen Wochen, z. B. 29 Dampfer und 3 Segelschiffe in der Zeit vom 28. April bis 5. Mai, oder 11 Dampfer und 1 Dreimaster, dazu 6 Dampfer und 1 Schoner mit angeblich unbekannter Verlustursache, und ein gestrandeter Dampfer innerhalb 11 Tagen, 20. bis 31. März, doch wohl sehr beachtlich.

Aber es kommt auch gar nicht so sehr auf die absolute Höhe der Schiffsverluste und auch nicht so sehr auf das Verhältnis des Verlustes zum Verkehr, als vielmehr auf die anderen Wirkungen der U-Boote an. Deren Zweck ist nicht, angreifend um des Angriffes selbst willen zu sein, ihr Ziel ist nicht, jedes ein- und auskommende Schiff ohne weiteres zu zerstören, ihre Aufgabe ist zunächst, abwehrend in weiterem Sinne zu sein. Sie haben für ihr Dasein Beweise zu geben, und zwar in solchem Maße, daß diese Beweise Folgeerscheinungen hervorrufen, die den Gegner schließlich zur Aufgabe seiner Kampfsmethode nötigen. Das haben die U-Boote in reichlicher Weise getan.

England spürt die Wirkungen, und mit ihm auch in manchem ein Teil der Neutralen, die sich dafür bei dem „Ruler of the Waves“ bedanken mögen, und bei denen nun auch langsam die Erkenntnis für diese Dankespflicht zu kommen scheint.

Sehr sonderbar äußerte sich die Wirkung auf die englischen Seeleute. Die Rotterdamsche Courant meldete Ende Februar aus London, daß in England an 9000 Matrosen der Handelsschiffahrt sich weigerten, anlässlich der deutschen U-Boot-Gefahr auf englischen Schiffen zu fahren. Die Sunderland Post war allerdings der Meinung, die Weigerung sei keineswegs auf die Angst vor den deutschen U-Booten zurückzuführen, da der englische Seemann keine Angst kenne, sondern einzig und allein auf das Verlangen nach Lohnerhöhung angesichts der erhöhten Seegefahren und der Lebensmittelteuerung.

Nun freilich, das wird man nicht offen zugestehen, aber diese deutliche Art der Ablehnung läßt doch tief blicken. Die Seeleute hatten auch noch andere Gründe. Sie streikten, wie es in South Shields der Fall war, weil sie mit den chinesischen Heizern nicht zusammenarbeiten wollten, und es nur dann tun wollten, wenn sie 15 £ Gage monatlich erhielten, also 6 £ mehr als bisher. Die Matrosen der Dampfer, die von der Clyde nach Kanada abgehen sollten, 400 Mann an der Zahl, streikten ebenfalls und forderten eine Gagenerrhöhung. Die Anchor-, Allan- und Donaldson-Gesellschaften usw. bewilligten die geforderten höheren Löhne unter gewissen Bedingungen. Nicht immer aber war die Weigerung, zu fahren, mit Lohnerhöhung zu beseitigen. Gegen besonders renitente Leute, z. B. gegen einen Seemann aus Grimsby, mußte eine Gefängnisstrafe ausgesprochen werden, weil er sich weigerte, mit seinem Schiff auszufahren.

Auch den neutralen Seeleuten wurde das U-Gespens unheimlich. Nordische Dampfschiffsreedereien mußten ein Übereinkommen mit den Maschinenmeistern auf Erhöhung der Unfallversicherung von 4000 auf 10000 Kr. treffen und den Seeleuten und Steuerleuten erhöhte Löhne geben, die Kapitäne in Haugesund verlangten bei Streikandrohung Gagenerrhöhung und Kriegszulagen usw. Zu den finanziellen erhöhten Lasten durch die Streiks der Seeleute, denen sich fast überall die Dock- und sonstigen Hafenarbeiter anschlossen, traten noch weitere in Gestalt erhöhter Versicherungs- und Frachtraten.

Bei den schweizerischen Transport-Versicherungsgesellschaften wurde, nach einem Telegramm aus Zürich vom 17. Februar 1915 (also einem Tag vor dem Inkrafttreten der deutschen Erklärung), der Zuschlag für das Kriegsrisiko im Seetransport, das bisher allgemein  $\frac{3}{4}\%$  betrug, in folgender Weise hinaufgesetzt: Für den Warenverkehr mit Großbritannien auf  $2\frac{1}{2}\%$  für Waren, die auf französischen und englischen Schiffen, auf  $1\frac{1}{2}\%$  für Waren, die auf neutralen Schiffen befördert werden. Im Verkehr nach den Vereinigten Staaten von Amerika gelten dieselben Sätze sowohl ab Rotterdam als auch ab Bordeaux.



In Rotterdam stiegen Ende Februar die Versicherungsprämien für den Verkehr von Schiffen mit England für neutrale Schiffe um 50 %, für englische Schiffe um 100 % und mehr. Dabei wurden für englische Schiffe nur sehr wenig Aufträge entgegengenommen. In Norwegen erhöhte man die Sätze zum Schlusse so hoch, daß sie, wie ein Telegramm aus Christiania vom 10. Mai meldete, jede Rentabilität der norwegischen Schifffahrt in der von den deutschen Unterseebooten gefährdeten Zone fast ausschlossen.

In Amerika fand sogar eine zeitweilige Einstellung der Versicherung statt, die mit dem Schiffbruch der „Evelyn“ und des „Carib“ begründet wurde. Tatsächlich hatte die Maßregel den Zweck, amerikanische Schiffe von der Fahrt in die Kriegszone und in die Minengebiete abzuhalten.

Die Prämien von den Waliser Kohlenhäfen nach den nordfranzösischen Häfen stiegen um 25 %, einige Wochen später stiegen die Prämien von den englischen Häfen nach nordfranzösischen Plätzen um 30 %. Ende März berichtete der Daily Telegraph, daß infolge der Ereignisse der letzten Wochen die Prämien sehr bedeutend stiegen. 30—40 sh. für 100 £ würden für Versicherungen bezahlt, die früher zu Sätzen von 20 sh. abgeschlossen waren usw.

Eine interessante Zusammenstellung über die Prämienhöhe gab der Economist am 10. April 1915: „Der Durchschnittswert der englischen Schiffe wird auf 150 Mill. £, der Gesamtwert der auf englischen versicherten Schiffen, sowohl des Überseewie des Küstenverkehrs verfrachteten Güter auf 777,5 Mill. £ angegeben. Die durchschnittliche Versicherungsprämie gegen Kriegsgefahr betrug Ende Februar s 12/8 d auf 100 £ Schiffswert und s 39/3 d auf 100 £ Ladungswert. Die Verluste betrugen Ende Februar rund 2,9 Mill. £ oder s 5/6 d auf 100 £ Schiffswerte und 4,47 Mill. £ oder s 11/6 d auf 100 £ Schiffsladung, beides auf den Monat berechnet. Anfang April betrug die Durchschnittsprämie s 10/- auf 100 £ Schiffswert und s 21/10 d auf 100 £ Ladungswert. Insgesamt sind in England während der ersten sieben Kriegsmonate rund 22 Mill. £ an Prämien gezahlt worden, auf einen Gesamthandelswert von 777,5 Mill. £.“ Nach Abzug der vom ausländischen Käufer zu tragenden Versicherungsprämie schätzt die Zeitschrift den Betrag, der von der eben genannten Summe der gezahlten Versicherungsprämien auf England selbst entfällt, auf 14624000 £, d. h. über 8 s auf den Kopf der Bevölkerung für 7 Monate. Sie sagt, daß diese Berechnung einen der Hauptgründe für die Erhöhung der Preise beleuchtet.

Die Schiffsfrachten von Amerika nach den nordfranzösischen und westenglischen Häfen stiegen infolge der Verschärfung des U-Boot-Krieges im März um 5 %, die Frachten nach den Häfen des Ärmelkanals und London zu 7½ %. Auch nach dem Mittelmeer stiegen die Frachten und kamen im April für Marseille und Malta von London auf die dreifache Höhe gegenüber dem Vormonat.

Diese bislang unerhörten Sätze mußten natür-

lich dazu führen, den größten Teil des gewöhnlichen Schifffahrtsgeschäftes verlustbringend zu gestalten, und hatten im Verein mit der Furcht vor den U-Booten als solchen und mit den Mannschaftsstreiks Handelsstockungen und Fahrteinstellungen nicht nur einzelner Schiffe, sondern ganzer Linien und Gesellschaften zur Folge. Im New Yorker Hafen lagen Anfang April 18 nach England und Frankreich bestimmte Dampfer mit Kriegsmaterial seit zwei Wochen still. In Gothenburg lagen Ende Februar 11 Dampfer abgangsfertig ohne auszufahren, und zwar, wie das Svenska Dagbladet schreibt, weil die Wirkungen der deutschen Blockade sich immer mehr fühlbar machten. Besonders stark war die Stockung in englischen Häfen, vor allem in Liverpool, wo wochenlang 50 und mehr Schiffe nicht abgefertigt werden konnten.

Viel empfindlicher als die Stockungen des Verkehrs machten die teilweisen und zeitweiligen und noch mehr die gänzlichen Fahrteinstellungen sich fühlbar.

Daß solche auf Grund der U-Boot-Gefahr vorzusehen waren, beweist der Versuch der englischen Regierung, sie zu verhindern. Kurz vor Beginn der deutschen U-Boot-Maßnahmen hielten die Deligierten von 28 englischen Reedereien in London eine Konferenz ab, der auch ein Regierungsvertreter beiwohnte. Dieser ermahnte die Versammlung, im patriotischen Interesse keine Einschränkung des regelmäßigen Schiffsverkehrs vorzunehmen — denn eine solche wäre gleichbedeutend mit einem Triumph Deutschlands — und stellte den Reedereien aus Staatsmitteln eine Entschädigung für alle Verluste in Aussicht, die sie durch die deutschen Unterseeboote erleiden könnten. Die Ermahnung half jedoch nicht viel.

Um Mitte März nahmen insgesamt 108 englische Schifffahrtslinien Betriebseinschränkungen wegen der deutschen Unterseebootsgefahr vor; 18 Schifffahrtslinien stellten ihren Gesamtbetrieb deswegen vollständig ein. Ähnlich war es in Frankreich. Von den 45 direkten Handel mit Großbritannien unterhaltenden französischen Schifffahrtsgesellschaften schränkten im März 17 ihren Betrieb bis zu 40 v. H. ein.

Das wirft ein schlechtes Licht auf die Aufrichtigkeit der englischen Zahlen über U-Boot-Wirkungen. Noch deutlicher zeigt sich das aus einigen anderen Zahlen. In der letzten Februarwoche 1914, als die deutschen U-Boote keinen Einfluß auf Englands Schifffahrt ausübten, liefen 830 Schiffe aus englischen Häfen aus, in der gleichen Zeit des Jahres 1915 liefen nur 174 Schiffe aus. Die Zahlen der in skandinavischen Häfen einlaufenden englischen Schiffe gingen in der Woche vom 1. bis 6. März 1915 um fast 75 % gegen die erste Februarwoche zurück.

Auch neutrale Schifffahrtslinien litten erheblich unter dem U-Boot-Krieg. Die Dampfer der spanischen „Transatlantischen Gesellschaft“ beginnen ihre Fahrten nach den Philippinen nicht mehr in Liverpool, sondern stechen während der Dauer der deutschen Sperre Englands von Vigo aus in See.



Der Verkehr Holland—England war häufig starken und längeren Unterbrechungen unterworfen, mehr allerdings durch englische Truppentransporte veranlaßt, die wegen der deutschen U-Boot-Gefahr mit solchen Sicherheitsmaßregeln vor sich gingen, daß ganze Gebiete gesperrt, bewacht und anderweit gesichert werden mußten, so daß für die übrige Schifffahrt kein Raum blieb. Zum Teil allerdings waren die U-Boote selbst die Ursache, wie bei der Einstellung des englischen Dienstes der Batavia-Linie.

Außerordentlich bezeichnend ist eine Notiz der Nieuwe Rotterdamsche Courant vom 1. Mai 1915. Danach sind vom 1. Januar bis 30. April in Rotterdam angekommen:

|      | Schiffe | Netto-Registriertonnen |
|------|---------|------------------------|
| 1915 | 1363    | 1586402                |
| 1914 | 3650    | 4366226                |

Und da will die englische Regierung mit ihren Zahlen den Anschein ungestörter Schifffahrt erwecken. Ihr dürfte inzwischen eine andere Anschauung von den Folgen einer Teilnahme an diesem größten aller Kriege geworden sein. Wenn sie bei Anbeginn des Krieges wirklich der Meinung war, daß England durch ihn „nicht nur keinen Schaden leiden werde, sondern daß sich durch diesen Krieg wie durch alle früheren großen Kriege, die England führte, eine ausgezeichnete Möglichkeit böte, den Handel und die Wirtschaftsinteressen des Inselreiches noch während des Krieges zu steigern und zu stärken“, so muß sie jetzt erheblich anders denken.

Die allgemeinen wirtschaftlichen Folgen des Krieges zeigten sich in allen Zweigen des englischen Handels um so stärker, je mehr die U-Boote arbeiteten.

Man betrachte die vergleichenden Ziffern für Ein- und Ausfuhr Englands 1913 und 1914: Auf das ganze Jahr 1914 berechnet, betrug die Einfuhr Englands 697432649 £ gegenüber einer solchen von 713020905 £ 1913, d. h. also einen Ausfall von ungefähr 10 %. Weit größer ist dieser in der englischen Warenausfuhr: sie hat 1914 sich auf 430230725 £ gestellt und ist damit um nicht weniger als 95014564 £ kleiner geworden als im Jahre zuvor. Endlich wies auch der Durchgangsverkehr eine sehr erhebliche Abnahme auf: er stellte sich mit insgesamt 95489586 £ um 14085451 £ niedriger als im Jahre vorher. Rechnet man diese Ausfälle zusammen, so ergibt sich eine Verringerung des englischen Außenhandels um 180402105 £ (= 3,6 Milliarden M.).

In diesen Zahlen sind nur die ersten 5 Monate des Krieges enthalten, außerdem sind nur die Werte angegeben. Die Einfuhr wird aber, ebenso wie die Ausfuhr, infolge des Anziehens der Preise quantitativ noch geringer geworden sein. Die Zahlen für Weizen während des ersten Vierteljahres 1915 gegenüber dem des ersten Vierteljahres 1914 beweisen das z. B. Während der Wert der Weizen-einfuhr in den Monaten Januar, Februar, März 1914 8,6 Millionen, im Januar, Februar, März 1915 da-

gegen 11,8 Mill. £, also beträchtlich mehr, betrug waren im Januar, Februar, März 1914 21,6 Mill. cwts Weizen, im Januar, Februar, März 1915 18,6 Mill. cwts Weizen, also beträchtlich weniger, eingeführt worden. Im März 1915 allein betrug die Einfuhr von Weizen 5,6 Mill. cwts gegen 8,6 Mill. cwts im März 1914. Dagegen ist die Weizenmehleinfuhr um 23,3 % gestiegen, während der Wert dieser Einfuhr sich um 85,4 % erhöhte. Die gesteigerte Mehleinfuhr bedeutet aber keineswegs einen Ausgleich für die verringerte Brotgetreidezufuhr, da absolut genommen, die Mehleinfuhr nur  $\frac{1}{6}$  der Getreideeinfuhr überhaupt ausmacht.“

Ganz erheblich zeigt sich die Wirkung des Krieges in den Preisen, wie aus den nachfolgenden Tabellen ersichtlich ist:

|               | Northern<br>Manitoba<br>(Quarter) | Brit.<br>Weizen<br>(Quarter) | Mehl<br>(Quarter) | Kar-<br>toffeln<br>(Quarter) |
|---------------|-----------------------------------|------------------------------|-------------------|------------------------------|
|               | £ s d                             | £ s d                        | £ s d             | £ s d                        |
| 4. April 1914 | 1 16 9                            | 1 11 4                       | 1 8 —             | 3 10 —                       |
| 2. Jan. 1915  | 2 14 3                            | 2 3 1                        | 2 10 —            | 3 12 6                       |
| 6. Febr. 1915 | 3 3 3                             | 2 12 8                       | 2 10 —            | 4 10 —                       |
| 6. März 1915  | 3 1 6                             | 2 15 11                      | 2 12 —            | 4 15 —                       |
| 3. April 1915 | 3 7 9                             | 2 14 6                       | 2 11 —            | 4 17 —                       |

Nachdem Economist vom 6. März 1915 hatten die Weizenpreise pro Quarter betragen:

|             | Laufende Woche |   | Woche vorher |   | Jahr vorher |    |
|-------------|----------------|---|--------------|---|-------------|----|
|             | s              | d | s            | d | s           | d  |
| in England  | 56             | — | 54           | 8 | 31          | —  |
| in Chicago  | 47             | 6 | 54           | 3 | 31          | 1  |
| in Winnipeg | 48             | 4 | 53           | 3 | 31          | 1½ |

„Sinkende Preise in Amerika, steigende Preise in England.“ England, dessen Weizenpreise für das heimische Erzeugnis (der bessere amerikanische Weizen kostet in England stets wesentlich mehr) denjenigen Nordamerikas gleichkamen, erlebte das bisher unbekannte Schauspiel, daß ihm die Senkung der Preise in dem größten Ausfuhrland von Getreide nicht mehr zugute kam. Deutlicher konnte es sich nicht zeigen, daß sich ein Hinderniswall verschiedenster Umstände um die englische Einfuhrfreiheit gelegt hatte.

Nach dem Daily Chronicle wurden im April in Peterborough bis 64 sh. für den Quarter bezahlt, der höchste Preis, der seit 50 Jahren in dieser Stadt entrichtet wurde. Der höchste Tagespreis überhaupt wurde in Canterbury erreicht, nämlich 65 Shilling für das Quarter.

Auch die Ausfuhr, bei der jede Werterhöhung ohne Rücksicht auf die Ausfuhrmengen ein Vorteil wäre, weist für das erste Vierteljahr 1915 erhebliche Rückgänge auf. So ist im März 1915 der Wert der englischen Ausfuhr um 32,2 %, der englischen Durchfuhr (reexport) um 15,4 % geringer gewesen als im März 1914. Der verminderte Ausfuhrwert fällt bei den größeren Einfuhrsummen um so schwerer ins Gewicht, weil die Einfuhr sich in erster Linie aus Rohstoffen zusammensetzt, deren Verteuerung also die englische Weiterverarbeitung erschwert, während die englische Ausfuhr in erster Linie eine solche von Fertigfabrikaten ist. So fielen von den 14,3 Mill. £, welche im



März 1915 weniger exportiert wurden als im gleichen Monat des Vorjahres, 12,4 Mill. £ auf den Export von Fabrikaten. Der Economist bekennt, daß der Importüberschuß „das beunruhigendste Moment in der finanziellen Lage Englands sei“.

Tatsächlich macht sich die mißliche Lage überall im Handel und Industrie fühlbar. So hieß es in den Times über die Waffenindustrie: „In einer der wichtigsten Schiffswerften am Tyne, die ich gestern besuchte, standen die Maschinen still, und einer der Direktoren sagte mir, daß es nicht möglich sei, Niete zu bekommen, die mehr als 50 Stunden in der Woche arbeiteten.“ In derselben Zeitung hieß es über die Baumwollindustrie: „In den wichtigeren Teilen des Geschäfts war die abgelaufene Woche sehr enttäuschend.“ Diese Bemerkung ist vielleicht nur eine Illustration zu der Tatsache des ständigen Rückgangs der englischen Ausfuhr. Ist doch im März 1915 gegenüber dem Vormonat die Ausfuhr von Garnen (Wolle, Kammgarn, Baumwolle) um 40,1—70,2% zurückgegangen. Die Roheisenverschiebungen von Middlesborough, die sich im November 1914 auf 66013 beliefen, sind im Januar 1915 auf 19110, und im März auf 12486 zurückgegangen, wie der Economist hinzusetzte: „auf Grund der Schwierigkeit der Schifffahrt in der Nordsee“.

Sogar die Seefischerei wurde erheblich betroffen. Nach amtlichen Berichten weist der Fischereiertrag von Großbritannien und Irland im März 1915 einen ziemlich bedeutenden Rückgang in der Menge und einen geringeren in der Güte der Fische auf, verglichen mit dem März des Vorjahres. Der Gesamtbetrag belief sich auf 804000 Zentner im Werte von 799000 £ gegen 1164000 Zentner zum Werte von 879000 £ im vergangenen März. Das bedeutet eine Abnahme von 360000 Zentner (31%) und von 80000 £ (9%).

Auch die Börse wurde nicht nur in bezug auf den Umfang ihrer Geschäfte, sondern auch auf die Zahl ihrer Mitglieder empfindlich von den Veränderungen des Wirtschaftslebens berührt. Mit dem Ende des Geschäftsjahres 1915 (31. März) schieden 511 Mitglieder endgültig aus der Stock Exchange in London. Man nimmt an, daß außerdem 1000 andere ihre Mitgliedschaft auf Grund der Satzung ein Jahr suspendiert haben.

All das sind Dinge, die zu verschleiern England alle Veranlassung hat, denn sie zeigen, wie gewaltig die Wirkungen des U-Boot-Krieges sind. Schon mit der anfänglich kleinen Zahl von Unterseebooten haben sich diese Wirkungen ergeben. Wie es weitergehen wird, wenn wir jetzt mit einer großen Anzahl von U-Booten England zusetzen, läßt sich leicht ausmalen. Man kann aber auch daraus den weiteren Schluß ziehen, daß die dauernde Aufgabe oder Einschränkung der U-Bootwaffe schlechthin ein nicht gutzumachender Fehler wäre, mit dem weder unsere Feinde noch Neutrale rechnen dürfen.



## Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

### Moderne Lagerverwaltung einer Maschinenfabrik.

Von Heinrich Krewinkel, z. Z. Benrath, Kriegs-Lazarett.

Für jede Maschinenfabrik ist wohl bei den großen und vielseitigen Vorräten, die diese stets auf Lager haben muß, eine geordnete Magazinverwaltung von allergrößter Wichtigkeit. In jedem Betriebe, in dem das Magazin nicht einwandfrei arbeitet, wird man schon bei oberflächlicher Untersuchung feststellen können, daß hierdurch große Arbeiterschwerungen, Zeit- und Geldvergeudung eintreten. Ein Magazin soll nicht nur allein so eingerichtet sein, daß es eine unbedingt prompte und richtige Materialausgabe gewährleistet, sondern muß auch imstande sein, jeden Tag über sämtlich vorhandenes Material eine genaue Inventur abzugeben und die Nachkalkulation täglich über die entnommenen Materialien unter genauer Wertangabe zu unterrichten.

Um dies zu erreichen, empfiehlt sich folgende Materialeinteilung:

1. Lagermäßige Materialien (Schrauben, Niete usw.).
2. Lagermäßige fertige Maschinenteile, die im eigenen Betriebe hergestellt werden.
3. Materialien, die für jede Kommission besonders auswärts bestellt werden.

Es wird hierbei als selbstverständlich vorausgesetzt, daß das Magazin in einem genügend großen und luftigen Raum übersichtlich untergebracht ist und man über einen umsichtigen und materialkundigen Verwalter verfügt.

Zunächst sei noch besonders darauf hingewiesen, daß bei den alten Magazinverwaltungen die Führung von Lagerbüchern und Konten für Eingang links und Ausgang rechts ein großer Nachteil ist. Abgesehen von der Papierverschwendung und den als Ballast wirkenden vollgeschriebenen Blättern, muß ein besonderes Register geführt werden, und die Feststellung der Vorräte ist äußerst umständlich, zeitraubend und ungenau. Es war daher selbstverständlich, daß neuzeitliche Betriebe, als die Kartotheken aufkamen, diese auch in die Magazinverwaltungen einführten. Sie bieten aber in ihrer gewöhnlichen Form gegenüber dem alten Büchersystem nur einen kleinen Fortschritt. Wie man die Vorteile einer Kartothek ausnutzt, soll nun gezeigt werden. Die beschriebene Organisation hat in dem von mir geleiteten Betriebe schon kurz nach ihrer Einführung allen an sie gestellten Anforderungen voll und ganz genügt, und der Übergang vom alten zum neuen System hat sich ohne Schwierigkeiten durchführen lassen.

Betrachten wir zunächst

#### 1. die Verwaltung der lagermäßigen Materialien.

Für jeden Gegenstand wird eine besondere Lagerkarte angelegt (Vordruck I). Im Kopfe der Karte wird der Gegenstand genau bezeichnet und der Mindestbestand, der stets auf Lager sein muß, sowie seine Lagerstelle (Fachnummer, Raum, Keller, Hof usw.) angegeben. Diese Karten werden in einem besonderen Kasten alphabetisch aufbewahrt. Für gewisse Gegenstände, wie Schrauben, Niete usw., welche in verschiedenen Sorten vorhanden sind, müssen entsprechende Unterteilungen vorgenommen werden. Von der Einkaufsabteilung gehen von allen vorgenommenen Bestellungen täglich Durchschläge ans Magazin. Die Durchschläge werden vom Magazin in Ordnern aufbewahrt, und dieses nimmt an Hand der Durchschläge, der Rechnungen und der Frachtbriefe die Kontrolle der eingehenden Materialien vor. Nach dem Richtigbefund und einem entsprechenden Vermerk auf die Rechnung wird das Material auf die betreffende Lagerkarte eingetragen. Besonders zu be-



merken ist hierbei, daß der richtige Gestehtungspreis in die Karte eingetragen wird, da dies, wie später zu sehen, von großer Wichtigkeit ist. Die Ausgabe des Materials erfolgt nun in der Weise, daß jeder Arbeiter: Monteur, Schlosser, Dreher usw., Material nur gegen einen Anforderungszettel (Vordruck II) erhält, auf dem die Kommissionsnummern und eventuell auch Zeichnungs- und Stücknummer angegeben ist und der von einem Meister gegengezeichnet sein muß. Nach erfolgter Ausgabe wird von dem Anforderungszettel der Ausgang auf der rechten Seite der Lagerkarte vermerkt. Bei jeder Eintragung auf derselben, ob es sich um Ein- oder Ausgang handelt, muß in der letzten Spalte durch Zu- oder Abzählen der augenblickliche Bestand festgestellt werden. Auf diese Weise kann man in jedem Augenblick ohne jede Arbeit feststellen, was von jedem Material auf Lager ist. Durch den zwangsläufigen Vergleich des augenblicklichen Bestandes mit dem „Mindestbestand“ im Kopfe der Karte kann die Einkaufsabteilung jederzeit zur Nachbestellung auffordern, und das Ausgehen irgendeines Materials wird unbedingt vermieden. In die letzten Spalten der Anforderungszettel wird bei der Ausgangseintragung sofort der auf der Lagerkarte vermerkte Gestehtungspreis (oder nach erfolgter Abschreibung natürlich der Inventurpreis) eingetragen. Die ausgefüllten Anforderungszettel müssen täglich an die Nachkalkulation weitergegeben werden.

Am Ende eines jeden Monats (Halbjahres oder Jahres) unterstreicht man den Bestand jeder Lagerkarte mit dem Vermerk: „Bestand übernommen für“. Dieser Bestand wird dann gleichzeitig in das „Inventurbuch für lagermäßige Materialien“ (Vordruck III) übertragen. Die in dieses einzutragenden Werte erhält man durch die Multiplikation des Bestandes mit dem auf den Lagerkarten vermerkten Einzelpreisen. Vom Magazin kommt das Inventurbuch in die Buchhaltung, als Unterlage für die Bilanz. Der Vorteil dieses Buches liegt darin, daß man jederzeit eine genau stimmende Inventur haben kann, wodurch man für die vorzunehmende Inventuraufnahme eine genaue Kontrolle hat.

## 2. Verwaltung der fertigen Maschinenteile, die im eigenen Betriebe hergestellt werden.

In fast jeder Maschinenfabrik werden gewisse Maschinenteile regelmäßig gebraucht und daher im eigenen Betriebe, der Wirtschaftlichkeit halber, in größerer Anzahl angefertigt. Auch bei diesen Teilen muß über Eingang, Ausgang und Bestand Kontrolle geführt werden, damit der Bestand nicht ausgeht und das technische Bureau beim Aufstellen der Stücklisten über alle lagermäßig geführten fertigen Maschinenteile genau orientiert ist. Das Betriebs- oder das technische Bureau läßt über jede Sorte derartiger Teile besondere Lager-Kommissionsnummern ausstellen und die Kommissionsabteilung schreibt mit jeder Kommissionskarte auch eine Lagerkarte (Vordruck IV) aus, auf der sie jedoch nur den Kopf auszufüllen braucht.

Diese Lagerkarten kommen ins Magazin, das sie in einer besonderen Kartothek alphabetisch aufbewahrt. Die von der Fabrik fertiggestellten Teile werden mit einem Lieferschein (Vordruck V) an das Magazin abgeliefert, das auf der betreffenden Lagerkarte die entsprechende Eintragung vornimmt. Der Lieferschein wird alsdann an die Kalkulation weitergegeben, und diese gibt ihn, nachdem sie den kalkulierten Stückpreis darauf vermerkt hat, wieder ans Magazin zurück. Dieses vermerkt die kalkulierten Preise auf die Lagerkarten. Die strenge Einhaltung dieses Arbeitsganges ist für die Inventur usw. unbedingt notwendig. Der Gang der Ausgabe und das Feststellen des augenblicklichen Bestandes ist genau wie bei 1.

Auch über diese Maschinenteile wird ein Inventurbuch (Vordruck VI) geführt. Dieses dient außer als Unterlage für die Buchhaltung auch zur Orientierung

des technischen Bureaus beim Ausstellen der Stücklisten.

## 3. Verwaltung der Materialien, die für jede Kommission besonders auswärts bestellt werden müssen.

Bei allen größeren Kommissionen kommen die verschiedensten Materialien vor, die unmöglich stets auf Lager gehalten werden können. Auch hinsichtlich dieser Materialien muß das Magazin jederzeit berichten können, was davon bestellt, ausgegeben und sich noch auf Lager befindet. Hierbei muß ganz besonders berücksichtigt werden, daß sehr häufig Material zuviel bestellt oder später von der Fabrik nicht benötigt wird. Hierüber für jede Kommission einen Ausweis zu führen, ist sowohl für die Kalkulation wie für andere Zwecke sehr wichtig. Sobald in der Kommissionsabteilung ein größerer Auftrag eingetragen wird, stellt diese für das Magazin auch eine Karte aus (Vordruck VII). Das Magazin bewahrt diese Karten nummernweise geordnet in einer besonderen Kartothek auf. Die Einkaufsabteilung gibt, wie schon unter 1 gesagt, von sämtlichen Bestellungen Durchschläge ans Magazin. Diese Bestellungen werden im Gegensatz zu 1 vom Magazin sofort in die Karten eingetragen, so daß man stets feststellen kann, was für jede Kommission bestellt ist. Geht das Material ein, so wird nach der Kontrolle Spalte 7 bis 9 ausgefüllt. In Fällen, wo frachtfreie Lieferung vereinbart ist, wird dies bei der ersten Eintragung durch das Wort „frei“ in die Frachtspalte vermerkt. In diesem Falle wird die Fracht nicht in die Karte eingetragen, sondern durch einen entsprechenden Vermerk auf der Rechnung dem Lieferanten belastet. Die Spalte 7 bezweckt durch Zusammenziehen von Fracht und Gesamtrechnungsbetrag den wirklichen Gestehtungspreis festzustellen, der für die Nachkalkulation in Frage kommt. Hierdurch erzielt man die restlose Unterbringung der Frachtbeträge an richtiger Stelle, welche in vielen Fabriken schwierig und ungenau ist. Die Ausgabe erfolgt wie unter 1 beschrieben. Nach erfolgter Ausgabe werden die Spalten 10 und 11 und, falls nicht das ganze Material abgefordert ist, auch Spalte 12 ausgefüllt. Die Anforderungszettel kommen, wie unter 1, täglich mit ausgefüllten Preisen an die Nachkalkulation. Wird von der Werkstätte irgendwelches Material nicht verwendet, so haben die Meister dieses mit einem Rücklieferungszettel (Vordruck VIII) sofort ans Magazin zurückzugeben. Dieses vermerkt dies ebenfalls in Spalte 12 und gibt den Zettel an die Nachkalkulation weiter. In die Spalte 13 wird bei jedem Eingang und in Spalte 14 bei jedem Ausgang der hinzutretende bzw. abgehende Betrag (einschließlich Fracht) so zu- oder abgezählt, daß stets für Ein- und Ausgang je ein Gesamtbetrag auf der Karte erscheint, deren Saldo der Bestand ist.

Genau wie bei 1 und 2, wird auch für diese Materialien ein besonderes Inventurbuch (Vordruck IX) geführt, in das für jede Kommission jedoch nur die auf den Karten stehenden Gesamtwerte der Ein- und Ausgänge und Bestände eingetragen werden. Vom Magazin kommt dieses Inventurbuch nicht sofort in die Buchhaltung, sondern in die Kalkulation. Durch das Zusammenziehen der in diesem Buche enthaltenen Werte der verausgabten Materialien, sowie der entstandenen Löhne kann sie die Werte der halbfertigen Arbeiten genau feststellen und erleichtert dadurch die Arbeit bei der Aufnahme.

Sobald eine Kommission endgültig abgeliefert worden ist, muß dies dem Magazin von der Versand- oder Rechnungsabteilung sofort gemeldet werden. Diese trägt das Ablieferungsdatum in den Kopf der Karte ein und schließt die Karte ab. Es teilt der Nachkalkulation aus Spalte 13 und 14 den Gesamtwert des eingegangenen und verausgabten Materials mit. Aus Spalte 12 stellt es fest, was nicht verbraucht worden ist und stellt für jedes Material eine Sammelkarte (Vordruck X) aus. Auf diesen Sammelkarten werden







## Vordruck VII.

Kom.-Nr. .... Besteller: .....  
 Best. am ..... Gegenstand: ..... abgeliefert am .....

| 1             | 2            | 3      | 4          | 5           | 6           | 7      |        |    |     |        |    | 8              | 9           | 10            | 11     | 12                          | 13      |   |    | 14 |   |    |         |  |  |
|---------------|--------------|--------|------------|-------------|-------------|--------|--------|----|-----|--------|----|----------------|-------------|---------------|--------|-----------------------------|---------|---|----|----|---|----|---------|--|--|
| Bestell-Datum | Bestellt bei | Anzahl | Gegenstand | Zeichn.-Nr. | Lieferfrist | Preis  |        |    |     |        |    | Eingegangen am | Lagerstelle | Ausgegeben am | Anzahl | Nicht gebraucht oder zurück | Gesamt- |   |    |    |   |    |         |  |  |
|               |              |        |            |             |             | Fracht | Gesamt |    | für | Einzel |    |                |             |               |        |                             | Eingang |   |    |    |   |    | Ausgang |  |  |
|               |              |        |            |             |             |        | M      | Pf |     | M      | Pf |                |             |               |        |                             | am      | M | Pf | am | M | Pf |         |  |  |
|               |              |        |            |             |             |        |        |    |     |        |    |                |             |               |        |                             |         |   |    |    |   |    |         |  |  |
|               |              |        |            |             |             |        |        |    |     |        |    |                |             |               |        |                             |         |   |    |    |   |    |         |  |  |

## Vordruck VIII (in Abreißblockform).

Rücklieferung von Kom.-Nr. .... Dat.: .....

| Zeichnung Nr. | Anzahl | Gegenstand | Preis  |    |        |    |
|---------------|--------|------------|--------|----|--------|----|
|               |        |            | Einzel |    | Gesamt |    |
|               |        |            | M      | Pf | M      | Pf |
|               |        |            |        |    |        |    |

## Vordruck IX.

Inventur für 191.....

| Jan.*)<br>Kom.-<br>Nr. | Gesamt- |    |         |    |         |    | Bemerkungen |
|------------------------|---------|----|---------|----|---------|----|-------------|
|                        | Eingang |    | Ausgang |    | Bestand |    |             |
|                        | M       | Pf | M       | Pf | M       | Pf |             |
|                        |         |    |         |    |         |    |             |

\*) Februar, März, April, Mai, Juni usw. (wie oben).

## Vordruck X.

Gegenstand (allg. Bezeichnung): .....  
 Lagerstelle: .....

| Übernommen |                 | Anzahl | Genaue<br>Bezeichnung | Preis  |    |        |    | Aus-<br>gegeben<br>am | Für<br>Kom.-Nr. | Bestand |            |    |
|------------|-----------------|--------|-----------------------|--------|----|--------|----|-----------------------|-----------------|---------|------------|----|
| am         | von<br>Kom.-Nr. |        |                       | Einzel |    | Gesamt |    |                       |                 | am      | Gesamtwert |    |
|            |                 |        |                       | M      | Pf | M      | Pf |                       |                 |         | M          | Pf |
|            |                 |        |                       |        |    |        |    |                       |                 |         |            |    |

die von allen Kommissionen nicht verbrauchten gleichartigen Materialien, wobei auf einzelne Sorten keine Rücksicht genommen werden braucht, eingetragen. Diese Karten werden für sich in einer Kartotheke aufbewahrt. Von Zeit zu Zeit wird dem technischen und kaufmännischen Bureau aus diesen Karten ein Auszug gemacht, damit die Neubestellungen auf die vorhandenen Rückstände Rücksicht genommen werden kann. Hierdurch hat man eine Kontrolle über sämtliche Rückstände bis zu ihrer restlosen Verwendung. Es ist also ausgeschlossen, daß sich hier oder da Material befindet, über das keine Rechenschaft abgelegt werden kann, wie das mitunter vorkommt. Es ist selbstverständlich, daß auch für diese Sammelkarten ein besonderes Inventurbuch (ähnlich wie Vordruck III, jedoch ohne die Spalte „Anzahl“) angelegt wird. In dieses wird jedoch nur der Sammelname des Gegenstandes und der Wert des Bestandes, gemäß der letzten Spalte der Karte, eingetragen, der durch Zu- und Abzählen auf dem Laufenden gehalten werden muß.

Fassen wir noch einmal die Vorteile zusammen, die sich aus der vorstehend beschriebenen Einrichtung ergeben:

1. Man ist jederzeit genau unterrichtet, was sich von jedem Material auf Lager befindet.
2. Das Ausgehen irgendeines Gegenstandes und die damit verbundene Betriebsstörung ist gänzlich ausgeschlossen.
3. Man kann jederzeit eine genau stimmende In-

ventur aufstellen, ohne den Betrieb in irgendeiner Weise zu stören.

4. Man erleichtert und vereinfacht die Arbeiten der Kalkulation durch pünktliche Aufgabe der entnommenen Materialien nebst Wertangabe.

## Bankausweise und Devisenkurse.

Von W. Bürklin, Berlin.

Der Entwicklung des auswärtigen Geldmarktes steht Deutschland augenblicklich beinahe ganz passiv gegenüber. Einen entscheidenden Einfluß können wir nicht ausüben; unser Export ist lahmgelegt, und der Verkehr, den wir durch Vermittelung der neutralen Staaten mit der Außenwelt unterhalten, ist zu wenig ausschlaggebend. Immerhin müssen wir uns im Interesse unserer späteren Auslandsbeziehungen von Zeit zu Zeit mit dieser Materie beschäftigen, wenigstens soweit es sich um die großen europäischen Finanzplätze handelt. Zwei Mittel stehen zur Verfügung, um uns einen Anhalt über die Lage des internationalen Geldmarktes zu verschaffen. Die Wochenübersichten der Notenbanken und die Wechselnotierungen. Betreffs des ersten Punktes dürfen wir es allerdings nicht bei dem üblichen Vergleich mit der Vorwoche bewenden lassen, der meist Veränderungen anzeigt, welche ihrer Geringfügigkeiten wegen nicht im Gedächtnis haften bleiben, wir müssen vielmehr die Zahlen des Vorjahres heranziehen, um die Umwälzungen in ihrer ganzen Bedeutung zu ermessen.



Diesem Zwecke diene nachstehende Tabelle, die eine Zusammenstellung der vier wichtigsten Konten aus den Wochenausweisen der Großmacht-Noten-Institute gibt; als Vergleichsdaten wurden Ausweise aus möglichst normalen Perioden genommen, und zwar für das laufende Jahr die Berichte aus der ersten Septemberhälfte, für das verflossene Jahr die Ausweise vom 16. Juli, als die Ansprüche des Semesters bereits überwunden waren, und sich die Kriegsfurcht beim Privatpublikum noch nicht bemerkbar gemacht hatte: Wechsel und Depositen wiesen noch einen normalen Stand auf.

| Deutschland    | 15. Sept.        | 16. Juli 1914 | Differenz          |
|----------------|------------------|---------------|--------------------|
| Barvorrat      | M 2 457 208 000  | 1 422 840 000 | Plus 1 034 368 000 |
| Noten          | „ 5 570 674 000  | 1 933 659 000 | „ 3 637 015 000    |
| Wechsel        | „ 5 152 442 000  | 1 082 622 000 | „ 4 069 820 000    |
| Depositen      | „ 2 009 317 000  | 696 315 000   | „ 1 213 002 000    |
| England        | 9. Sept.         |               |                    |
| Barvorrat      | £ 6 747 900      | 40 055 000    | Plus 27 424 000    |
| Noten          | „ 31 791 000     | 29 315 000    | „ 2 476 000        |
| Wechsel        | „ 145 230 000    | 33 623 000    | „ 91 607 000       |
| Depositen      | „ 215 530 000    | 55 805 000    | „ 159 725 000      |
| Frankreich     | 9. Sept.         |               |                    |
| Barvorrat Fcs. | 4 741 767 000    | 4 727 842 000 | Plus 14 125 000    |
| Noten          | „ 13 223 033 000 | 6 044 673 000 | „ 7 179 360 000    |
| Wechsel        | „ 2 286 726 000  | 1 044 672 000 | „ 1 242 054 000    |
| Depositen      | „ 2 536 028 000  | 1 218 930 000 | „ 1 317 098 000    |
| Rußland        | 14. Sept.        |               |                    |
| Barvorrat Rbl. | 1 668 900 000    | 1 812 400 000 | Minus 143 500 000  |
| Noten          | „ 4 210 800 000  | 1 646 900 000 | Plus 2 563 900 000 |
| Wechsel        | „ 433 300 000    | 392 600 000   | „ 40 700 000       |
| Depositen      | „ 1 030 600 000  | 561 600 000   | „ 469 000 000      |

Um ein möglichst genaues Bild zu erhalten, sei erwähnt, daß an Kriegshilfsmitteln Deutschland bis zum 31. August für 1 020 000 000 M Darlehensscheine ausgegeben hatte, von denen an genanntem Datum sich 756 488 000 M im Verkehre befanden und in England am 10. September 60 843 562 £ Currency notes im Umlauf waren. Die kurzfristigen Schatzscheine müssen leider unberücksichtigt bleiben, da die Angaben über deren Umfang meist fehlen. Rußland und Frankreich haben sich ihrer ganz besonders reichlich bedient.

Mehr noch als langatmige Ausführungen zeigt uns eine kurze Betrachtung obiger Zahlen, daß unsere Finanzlage durchaus nicht so schlecht ist, wie unsere Feinde sie darstellen. Die Entwicklung der Reichsbank ist eine durchaus gesunde. Der Goldzufluß weist mit einer Steigerung von 73 % das ergiebigste Anwachsen unter allen Noteninstituten auf. Nur wenn wir die doch schließlich auch als Volksschuld anzusehenden Darlehensscheine berücksichtigen, verschiebt sich das Bild ein wenig. Andererseits müssen wir eingestehen, daß unsere beiden großen wirtschaftlichen Feinde, England und Frankreich, auch keine so unsoliden Bilanzen aufweisen, wie viele unsererseits es gern sehen möchten. Manches ist allerdings nur äußerlich so glänzend. Das geringe Anwachsen der Noten bei der Bank von England und ihre reiche Überdeckung durch Metall sind im Grunde nur eine optische Täuschung. Wir müssen berücksichtigen, daß England nicht nur das Blut, sondern auch das Gold seiner Verbündeten zu eigenen Zwecken zu verwenden sucht, auch bietet die Bank infolge des ausgedehnten englischen Schecksystems nicht in demselben Maße wie die Reichsbank ein Spiegelbild des Volksgeldmarktes. Frankreichs Bilanz ist an und für sich nicht so ungünstig, wie es oft dargestellt wird. Dem sehr kleinen Anwachsen des Barvorrates und dem außerordentlich hohen Anschwellen des Notenumlaufes steht eine verhältnismäßig geringe Erhöhung des Wechselportefeuilles gegenüber. Rußlands Staatsbankbilanz ist unbedingt schlecht.

Zwang uns eine strenge Objektivität einzugestehen, daß die Lage der Notenbanken unserer Feinde nicht ganz so schlecht ist, wie vielfach angegeben, so ändert sich das Gesamtbild, wenn wir die Devisenkurse be-

trachten. Hier scheint Frankreich schon seine Rolle als führende Macht in allen Finanzangelegenheiten ausgespielt zu haben, und England ringt, zum ersten Male mit eigenen Mitteln, verzweifelt um seine Devisen, um seine Vorrechtstellung als Großfinanzmacht Amerika gegenüber. Ein charakteristisches Dokument für die Wechselfrage bildet nachstehende, von der Times veröffentlichte Tabelle über die Devisenbeziehungen New York—London—Paris, die bis zum 15. September ergänzt wurde. Bei der Parität von 518,30 Fcs. gleich 100 \$ stellte sich der Wechselkurs von New York auf Paris wie folgt:

|  | 30. Juni   | 573.— Fcs. | Entwertung | 10.5 %  |
|--|------------|------------|------------|---------|
|  | 22. Juli   | 553.60 „   | „          | 6.8 %   |
|  | 31. Juli   | 571.— „    | „          | 10.1 %  |
|  | 17. August | 600.— „    | „          | 15.7 %  |
|  | 26. August | 598.50 „   | „          | 15.50 % |
|  | 15. Sept.  | 596.— „    | „          | 13.— %  |

Der Kurs New York auf London stellte sich, wenn man von der Parität 4,8666 \$ gleich 1 £ ausgeht, wie folgt:

|  | 30. Juni   | 4.7687 \$ | Entwertung | 2.0 %  |
|--|------------|-----------|------------|--------|
|  | 22. Juli   | 4.7725 „  | „          | 1.9 %  |
|  | 31. Juli   | 4.7662 „  | „          | 2.0 %  |
|  | 17. August | 4.6575 „  | „          | 4.3 %  |
|  | 26. August | 4.595 „   | „          | 5.89 % |
|  | 15. Sept.  | 4.6675 „  | „          | 4.09 % |

Im Verkehre Paris—London ergab sich unter Zugrundelegung der Gleichung 25,225 Fcs. gleich 1 £ die folgende Bewegung:

|  | 30. Juni   | 27.— Fcs. | Entwertung | 7.0 %  |
|--|------------|-----------|------------|--------|
|  | 22. Juli   | 26.50 „   | „          | 5.0 %  |
|  | 31. Juli   | 27.10 „   | „          | 7.4 %  |
|  | 17. August | 28.10 „   | „          | 11.4 % |
|  | 26. August | 27.65 „   | „          | 9.56 % |
|  | 15. Sept.  | 27.82 „   | „          | 10.5 % |

Es wird uns oft vorgeworfen, daß wir bei derartigen Untersuchungen übersehen, wie schlecht unsere eigene Devisen im Auslande eingeschätzt wird. Allerdings notiert unsere Auszahlung

|              |       |                       |        |
|--------------|-------|-----------------------|--------|
| in Amsterdam | 50.35 | bei einer Parität von | 59.262 |
| in New York  | 82.25 | „ „ „                 | 96     |

Die Entwertung ist aber einzig und allein durch die Unmöglichkeit, Waren auszuführen, hervorgerufen, was bei den anderen beiden Staaten nicht der Fall ist.

Rußlands Wechselkurse sind ebenso schlecht wie seine Staatsbankbilanz. Die mit Hochdruck arbeitende Notenpresse und die Ausgabe von 2 1/4 Milliarden Schatzscheinen haben den Rubel entwertet.

Ebenso wie bei den Bankausweisen, stellt sich auch unter dem Gesichtspunkte der Devisenkurse die Lage unseres Marktes in keinem ungünstigen Lichte dar. Dies möge uns aber nicht verleiten, unsere Gegner in finanzieller Hinsicht zu unterschätzen. Die oft gehörte Meinung vom Staatsbankrott Rußlands oder Frankreichs ist ein sehr gefährliches Liebäugeln mit einem problematischen Bundesgenossen, ein gefährliches Spiel, das uns nach dem Kriege bittere Enttäuschung bringen könnte. Ohne leugnen zu wollen, daß die Möglichkeit einer Einstellung des Zinsendienstes vorübergehend eintreten könnte, dürfen wir nicht vergessen, daß Rußland und Frankreich, das eine wirtschaftliche, das andere finanzielle, noch nicht erschlossene Hilfsmittel besitzt, die sie über den peinlichen Augenblick des Schuldenbezahlers hinwegbringen können.

## Rundschau.

### Entscheidungen.

#### Über die

Bestimmungen des G. m. b. H.-Gesetzes hinaus darf das Stimmrecht der Gesellschafter nicht beschränkt werden. (Urteil des Reichsgerichts vom 12. Januar 1915.)

Sk. Bekanntlich hat nach § 47 Abs. 4 des G. m. b. H.-Gesetzes ein Gesellschafter, der durch eine Beschluß-



fassung entlastet oder von einer Verbindlichkeit befreit werden soll, hierbei kein Stimmrecht und darf ein solches auch nicht für andere ausüben. Dasselbe gilt von einer Beschlußfassung, welche die Vornahme eines Rechtsgeschäftes oder die Einleitung oder Erledigung eines Rechtsstreits gegenüber einem Gesellschafter betrifft. Eine Ausdehnung dieser Vorschrift auf vom Gesetz nicht vorgesehene Fälle ist, wie das Reichsgericht bereits wiederholt betont hat, unstattlich. Von diesem Gesichtspunkte aus hat der höchste Gerichtshof jüngst wieder in folgendem Rechtsstreit entschieden:

Durch Beschluß vom 26. April 1911 erhöhte die G. m. b. H. Ho. „durch einen neuen Geschäftsanteil im Betrage von 50 000 M., die in bar voll eingezahlt sind“, ihr ursprünglich 30 000 M. betragendes Stammkapital auf 80 000 M. Den neuen Geschäftsanteil übernahm M. in B., der mit Genehmigung der G. m. b. H. 40 000 M. davon an die offene Handelsgesellschaft W. in R. abtrat. Diese geriet am 25. November 1911 in Konkurs. In einer am 11. November 1913 in R. abgehaltenen Versammlung der G. m. b. H. stimmten nun Otto Ho. als Inhaber eines Geschäftsanteils von 10 000 M. und Paul Ho. für sich und als Vertreter des Christian Ho. mit Anteilen von 30 000 M. für die Einforderung der auf den Anteil der Firma W. angeblich noch ausstehenden 30 000 M. Dem widersprach der Konkursverwalter mit dem Hinweis, daß laut Versammlungsprotokoll der Anteil bereits voll eingezahlt sei. Die übrigen Gesellschafter bestritten das Recht des Konkursverwalters zur Stimmabgabe, und so galt denn die Einforderung der 30 000 M. als beschlossen. Nunmehr erhob der Konkursverwalter Klage beim Landgericht Breslau, mit dem Antrage, den Einforderungsbeschluß für nichtig zu erklären, da ein Stimmausschließungsfall nicht gegeben sei. Das Landgericht wies die Klage ab. Gegen dieses Urteil legte der klagende Konkursverwalter Berufung beim Oberlandesgericht Breslau ein, das den Klageanspruch für berechtigt erklärte. Diese Entscheidung fochten die beklagten Gesellschafter mit der Revision beim Reichsgericht an, die jedoch mit folgender Begründung zurückgewiesen wurde:

Die Entscheidung des Rechtsstreites hängt davon ab, ob der Kläger kein Recht hatte, mitzustimmen, als die Geschäftsversammlung am 11. November 1913 darüber abstimmte, ob auf den Geschäftsanteil der Gemeinschuldnerin 30 000 M. einzufordern seien. Mit Recht aber hat das Oberlandesgericht angenommen, daß ein gesetzlicher Grund nicht vorliegt, der es rechtfertigen könnte, dem Kläger das Stimmrecht zu versagen. Das Reichsgericht hat sich bereits wiederholt dahin ausgesprochen, daß eine Ausdehnung der Vorschrift des § 47 Abs. 4 G. m. b. H.-Gesetz auf andere vom Gesetze nicht unmittelbar betroffene Fälle abzulehnen ist. An dieser Ansicht wird trotz der Bekämpfung, die sie in der Literatur erfahren hat, festgehalten. Namentlich darf bei Beschlüssen, die sich auf die inneren Angelegenheiten der Gesellschaft beziehen, dem Gesellschafter die Mitwirkung nicht aus dem Grunde versagt werden, weil nach dem Inhalte des Beschlusses zugleich auf seinen persönlichen Rechtskreis eingewirkt wird. Der Beschluß, daß auf die Stammeinlagen Einzahlungen eingefordert werden sollen (§ 46 Nr. 2), betrifft allemal sowohl den Rechtskreis der Gesellschaft wie den der einzelnen Gesellschafter. Daß dabei die Interessen der Gesamtheit mit den Interessen des einzelnen in Widerstreit geraten können, liegt in der Natur jedes gesellschaftlichen Unternehmens begründet. Der Widerstreit kann dahin führen, daß die Erreichung des Gesellschaftszweckes unmöglich wird (§ 61), er liefert aber nach dem Gesetze keinen Grund, den Gesellschafter seines Mitbestimmungsrechtes in den Angelegenheiten der Gesellschaft zu berauben. Für den Fall des § 46 Nr. 2 (Einforderungen von Einzahlungen auf die Stammeinlagen) ist das um so einleuchtender, als der Beschluß, Einzahlungen einzu-

fordern, in der Regel alle Gesellschafter gleichmäßig betreffen wird, die Versagung des Stimmrechts also den Beschluß überhaupt vereiteln könnte. Nach den Angaben der Parteien lautet im vorliegenden Falle der Erhöhungsbeschluß vom 26. April 1911 ausdrücklich: „Das Stammkapital der Gesellschaft wird durch einen neugebildeten Geschäftsanteil im Betrage von 50 000 M., die in bar voll eingezahlt sind, auf 80 000 M. erhöht.“ Darin liegt nicht nur die Feststellung der Tatsache, daß die Einzahlung erfolgt sei, sondern auch — und darauf kommt es hier vor allem an — die Bestimmung der Gesellschafter, daß die Einzahlung nicht etwa gestundet, sondern sofort bei der Schaffung des Geschäftsanteils bewirkt werden soll. Ist daher, wie die Beklagte behauptet, in Wahrheit damals die Einzahlung nicht oder doch nicht vollständig geleistet, so bedarf es jetzt nicht noch eines neuen Gesellschafterbeschlusses, damit der Fehlbetrag eingefordert werden kann, vielmehr kann es sich nur noch darum handeln, daß die Geschäftsführer, in Ausführung des Erhöhungsbeschlusses von 1911, die Rechte der Gesellschaft gegen die säumigen Zahler geltend machen. (Aktenzeichen II. 434/14.)

*Eine Aktiengesellschaft kann neben ihrer Firma nicht die Firma eines von ihr erworbenen Geschäfts führen.*

Sk. Bei der Aktiengesellschaft kommt bekanntlich der Firma eine wesentlich andere Bedeutung zu wie beim Einzelkaufmann. Denn während bei diesem die Firma der Name ist, unter dem er im Handel seine Geschäfte betreibt (HGB. § 17 Abs. 1), und die Firma des Einzelkaufmanns daher von seinem bürgerlichen Namen abweichen kann, ist eine solche Abweichung bei der Aktiengesellschaft ausgeschlossen, weil die Firma bei ihr der durch die Satzung zu bestimmende Name ist (HGB. § 182 Abs. 2 Ziff. 1), den sie im Rechtsverkehre führt. Da aber eine Person nicht verschiedene Namen führen kann, darf auch eine Aktiengesellschaft für die von ihr betriebenen mehreren Geschäfte nicht verschiedene Firmen führen. Wenn nach § 22 HGB. derjenige, der ein bestehendes Handelsgeschäft durch Vertrag oder Erbgang erwirbt, das Geschäft im Falle der Einwilligung des bisherigen Geschäftsinhabers oder der Erben unter der bisherigen Firma mit oder ohne einen das Nachfolgeverhältnis andeutenden Zusatz fortführen kann, so ist allerdings nicht zu bezweifeln, daß dies auch dann gilt, wenn eine Aktiengesellschaft ein bestehendes Handelsgeschäft erwirbt. Hieraus läßt sich aber nicht folgern, daß die Gesellschaft die mit dem Geschäft erworbene Firma neben ihrer bisherigen Firma fortführen dürfe, sondern die Fortführung ist vielmehr, wie das Sächsische Oberlandesgericht kürzlich in einem Beschlusse, der sich auf die Rechtsprechung des Reichsgerichtes stützte, ausführte, nur in der Weise zulässig, daß die Gesellschaft im Wege der Änderung des Gesellschaftsvertrages an der Stelle der alten Firma die mit dem Geschäft erworbene Firma annimmt. (Vgl. Annalen Bd. 36 S. 266/67.)

#### *Geldwesen.*

*Die Herstellung der Kriegsanleihestücke.* Amtlich wird durch W. T. B. bekanntgegeben: Bei der zweiten Kriegsanleihe war die Ausgabe von Zwischenscheinen nicht vorgesehen. Dabei hat sich die Verabfolgung der Schuldverschreibungen angesichts der überaus großen Zahl (6 667 476 Stücke) trotz Anwendung aller zu Gebote stehender technischer Mittel nicht mit erwünschter Beschleunigung durchführen lassen und wird noch einige Zeit in Anspruch nehmen. Um solchen Schwierigkeiten bei der dritten Kriegsanleihe vorzubeugen, sollen bei dieser für Beträge von 1000 M. ab Zwischenscheine auf Antrag ausgegeben werden. Im übrigen wird für schnelle Herstellung der Schuldverschreibungen, soweit nur irgend möglich, Sorge getragen werden. Hierbei sollen die kleinen Wertabschnitte in erster Linie Berücksichtigung finden. Es bedarf nicht der Hervorhebung, daß eine Verzögerung



in der Aushändigung der Schuldverschreibungen auf die Sicherheit und Rechtzeitigkeit des Zinsenbezuges keinen Einfluß hat. Dies gilt auch von den Eintragungen in das Reichsschuldbuch, falls dem Zeichner bei der großen Zahl der Anträge (annähernd 300 000) die Bescheinigung über die Eintragung noch nicht zugegangen sein sollte.

*Die Schuldbuchzeichnungen zur zweiten Kriegs-anleihe.* Von zuständiger Stelle wird mitgeteilt, daß die vollständige Eintragung der Schuldbuchzeichnungen zur zweiten Kriegs-anleihe in das Reichsschuldbuch wegen der großen Zahl der Eintragungsanträge noch einige Zeit in Anspruch nehmen werde, wodurch sich auch die Zusendung der Eintragungsbenachrichtigungen an die Gläubiger verzögern muß. Auf die rechtzeitige Zinsenzahlung hat dieser Umstand selbstverständlich keinen Einfluß.

*Die neuen belgischen Scheidemünzen.* Um den in verschiedenen Landesteilen hervorgetretenen Mangel an Scheidemünzen zu beheben, hat der Generalgouverneur beschlossen, Zinkmünzen zu 5, 10 und 25 Centimes prägen zu lassen. Die Münzen tragen auf der einen Seite die Aufschrift „Belgique-Belgien“, die Angabe des Wertes und die Jahreszahl, auf der anderen Seite einen Löwen, umgeben von einem Kranz.

*Die Vereinigten Staaten als Geldgeber.* Der Krieg hat den Schwerpunkt des internationalen Geldmarktes mehr und mehr von London nach New York verlegt. Der Prozeß der Entschuldung Amerikas hat ein beschleunigtes Tempo angenommen, und die Vereinigten Staaten beginnen, selbst als internationale Geldgeber aufzutreten. Es handelt sich hierbei einestheils um kurzfristige Anleihen, die den Alliierten zum Zweck der Bezahlung des aus Amerika bezogenen Kriegsbedarfs gewährt wurden, andererseits um Anleihen an dritte Staaten, die sich durch den Krieg veranlaßt sahen, ihren Geldbedarf statt in England oder Frankreich in Amerika zu decken. Die von den Alliierten in den Vereinigten Staaten aufgenommenen Anleihen sind die folgenden:

|                                       |    |       |       |
|---------------------------------------|----|-------|-------|
| Russische Schatzscheine               | 25 | Mill. | Doll. |
| Französische einjährige Schatznoten   | 10 | „     | „     |
| Französische 5%ige einjährige Anleihe | 50 | „     | „     |
| Zusammen                              | 85 | Mill. | Doll. |

Hierzu kommen noch englische Kredite, die auf privatem Wege in Amerika in Anspruch genommen wurden, und deren Höhe auf mehr als 50 Mill. Doll. geschätzt wird.

Größer ist die Liste der Anleihen, die die Vereinigten Staaten nicht kriegführenden Ländern, die sich für Zwecke der Geldbeschaffung bislang nach London zu wenden pflegten, seit Jahresfrist gewährt hat. Bemerkenswerterweise steht Kanada an der Spitze dieser Länder. Es kommen folgende Anleihen in Betracht:

|                                             |       |       |       |
|---------------------------------------------|-------|-------|-------|
| Kanadische Provinzial- u. Municipalanleihen | 85,5  | Mill. | Doll. |
| Schweden                                    | 5     | „     | „     |
| Argentinische Nationalanleihe auf 3 Jahre   | 15    | „     | „     |
| Argentinische 6%ige Bonds auf 5 Jahre       | 25    | „     | „     |
| Norwegische Anleihe                         | 3     | „     | „     |
| Bolivia-Anleihe                             | 1     | „     | „     |
| Republik-Panama-Anleihe                     | 3     | „     | „     |
| Schweizerische Anleihe                      | 15    | „     | „     |
| Zusammen                                    | 152,5 | Mill. | Doll. |

Weiterhin erfährt die finanzielle Position Amerikas infolge des europäischen Krieges noch eine erhebliche Stärkung durch das Ansteigen des Aktivums der Handelsbilanz, das für das erste volle Kriegsjahr rund eine Milliarde Dollar betragen dürfte. Dazu kommt, daß die in normalen Zeiten bedeutenden amerikanischen Geldabflüsse für den europäischen Reiseverkehr und die Heimsendung von Auswanderergeldern infolge des Krieges eine namhafte Verminderung erfahren, so daß sich alles in allem die Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten gegenwärtig viel günstiger stellt als vor Kriegsausbruch. Diese Verhältnisse,

deren Nachwirkung noch geraume Zeit über den Friedensschluß hinaus andauern dürfte, werden ohne Zweifel zur Folge haben, daß kreditbedürftige Länder in den nächsten Jahren günstigere Anleihebedingungen in den Vereinigten Staaten als in den finanziell geschwächten Ländern Europas finden.

### Handel.

*Die russische Getreideausfuhr und die Dardanellen.* Je näher wir an das Ende des Welt-Getreide-Erntejahres herankommen, um so übersichtlicher wird das Bild der großen Verschiebungen, welche der Weltkrieg der Getreideausfuhr der einzelnen Länder gebracht hat. Vergleicht man die Weizenausfuhr des Jahres 1914 (Endtermin 31. Juli 1914) mit derjenigen vom 31. Juli 1914 bis 8. Mai 1915, so ergibt sich, daß die einzelnen Ländergebiete in Bushels die folgenden Mengen exportierten:

|                     | 1914        | 1915        |
|---------------------|-------------|-------------|
| Amerika             | 283 680 000 | 389 955 000 |
| Rußland             | 173 704 000 | 12 064 000  |
| Balkanländer        | 61 072 000  | 2 475 000   |
| Indien              | 29 608 000  | 17 061 000  |
| Argentinien         | 44 088 000  | 68 534 000  |
| Australien          | 66 032 000  | 8 568 000   |
| Verschiedene Länder | 7 040 000   | 6 212 000   |
| Zusammen            | 665 224 000 | 504 869 000 |

Man erkennt aus diesen Ziffern, welche außerordentliche Bedeutung für den Weltmarkt der Ausfall der Ausfuhr aus Rußland und den Balkanländern gehabt hat, welche im Jahre 1915 nur 14,4 Mill. Bushels statt 234,7 Mill. Bushels exportierten. Dieser Ausfall, der sich noch durch den Fortfall der australischen Exporte verschärfte, wurde in erster Linie durch die Weizenausfuhr der Vereinigten Staaten von Amerika, Canadas und Argentinien, durch das letztgenannte Land jedoch nur in vergleichsweise geringem Maße, wettgemacht. Man kann wohl sagen, daß Amerika einerseits und Rußland und die Balkanstaaten andererseits die großen Gebietskomplexe darstellen, von deren Export die Gestaltung des Weltgetreidemarktes fundamental abhängt. Die Schließung der Ostsee und die Dardanellensperre sind die eigentliche Ursache für die Getreideteuerung auf dem Weltmarkte, die dann noch freilich durch die hohen Fracht- und Versicherungsraten für die beziehenden Länder eine wesentliche Verstärkung erfährt. Die Fachblätter des Getreidemarktes beschäftigen sich daher dauernd mit der Dardanellenfrage.

*Weitere Verschlechterung des englischen Außenhandels.* Nach dem britischen Handelsausweis hatte im Juli die Einfuhr einen Wert von 75 548 147 Pfd. Sterl. und die Ausfuhr einen solchen von 34 721 511 Pfd. Sterl. Die Einfuhr nahm gegen den Juni um eine halbe Million ab, die Ausfuhr nahm um 1½ Mill. Pfd. Sterl. zu. Gegen Juli 1914 ermäßigte sich die Ausfuhr um 9 683 869 Pfd. Sterl. oder 21,8 %, während die Einfuhr um 16 171 663 Pfd. Sterl. oder 27,2 % erhöht wurde. Einen Vergleich der Wertzahlen der Aus- und Einfuhr Großbritanniens seit Kriegsausbruch mit denen der entsprechenden Monate des Vorjahres ermöglicht folgende Tabelle:

|             | Ausfuhr      | Einfuhr (in Pfd. Sterl.) |
|-------------|--------------|--------------------------|
| August 1914 | — 19 899 000 | — 13 614 000             |
| September   | — 15 751 000 | — 16 304 000             |
| Oktober     | — 18 021 000 | — 20 171 000             |
| November    | — 20 150 000 | — 12 480 000             |
| Dezember    | — 17 000 000 | — 3 560 000              |
| Januar 1915 | — 19 098 573 | + 603 994                |
| Februar     | — 15 084 860 | + 3 215 163              |
| März        | — 14 342 595 | + 8 643 603              |
| April       | — 7 900 000  | + 12 051 458             |
| Mai         | — 8 432 198  | + 12 543 204             |
| Juni        | — 6 639 408  | + 17 836 144             |
| Juli        | — 9 683 869  | + 16 171 663             |

Die britische Handelsbilanz ist bekanntlich immer passiv gewesen. Während des Krieges hat sich ihre



Passivität indes um mehr als 175 Mill. Pfd. Sterl. oder 3,5 Milliarden M erhöht.

Zu dem Monatsausweis für Juli 1915 werden noch folgende Einzelheiten veröffentlicht. Die Kohlenausfuhr nahm um fast  $1\frac{1}{2}$  Mill. ab. Bei Industrieprodukten fand überall eine Abnahme statt, besonders bei Maschinen und Textilwaren. Bei der Einfuhr ist bemerkenswert, daß mehrfach, wie bei Weizen und Fleisch, einem erhöhten Einfuhrwert eine geringere Einfuhrmenge entspricht.

Der Jahresbericht der Londoner Hafenbehörde für das am 31. März endende Jahr weist einen Rückgang der Schifffahrt um 3 973 651 t auf. Die Abnahme des Wertes der Ausfuhr und der Einfuhr betrug im Hafen von London 3,78 %, in Liverpool 8,77 %, in Hull 19,81 %, in Manchester 6,07 % und in Glasgow 11,02 %. — Die Vorräte des Londoner Fleischmarktes gingen im Juli um 19,4 % gegen Juli 1914 zurück.

#### Industrie.

**Roheisenerzeugung Deutschlands.** Die deutsche Roheisenerzeugung steigt weiter an. Nach den Ermittlungen des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller betrug die Roheisenerzeugung in Deutschland und Luxemburg während des Monats Juni 1915 (30 Arbeitstage) insgesamt 993 496 t (gegen 985 968 t im Mai mit 31 Arbeitstagen und gegen 1 531 313 im gleichen Monat des Vorjahres). Der Vergleich mit den Vorjahren ergibt:

|       | 1911    | 1912    | 1913    | 1914    | 1915   |
|-------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Jan.  | 1320685 | 1372749 | 1609714 | 1566695 | 874133 |
| Febr. | 1179109 | 1319827 | 1493877 | 1445670 | 803623 |
| März  | 1322114 | 1424076 | 1629463 | 1602896 | 938438 |
| April | 1285396 | 1427559 | 1588701 | 1534429 | 938679 |
| Mai   | 1312255 | 1463610 | 1643069 | 1607193 | 985968 |
| Juni  | 1262997 | 1418445 | 1609748 | 1531313 | 993496 |
| Juli  | 1290106 | 1468011 | 1646882 | 1561944 |        |
| Aug.  | 1285942 | 1487448 | 1638824 | 586661  |        |
| Sept. | 1250702 | 1479285 | 1589197 | 580087  |        |
| Okt.  | 1334941 | 1589262 | 1651447 | 729822  |        |
| Nov.  | 1313896 | 1537205 | 1587288 | 788956  |        |
| Dez.  | 1377637 | 1566025 | 1609680 | 854186  |        |

Sa. 15534223 17553502 19309172 14389852

**Rußlands metallurgische Industrie im Jahre 1914.** Nach den vorläufigen Ziffern der russischen zentralen Einschmelzstatistik sind im Jahre 1914 in den Eisenwerken Rußlands im ganzen 264 130 000 Pud Eisen gegen 282 960 000 Pud im Jahre 1913 und 256 270 000 Pud im Jahre 1912 ausgeschmolzen worden. Demnach hat die Ausschmelzung im Jahre 1914 um 18 830 000 Pud oder 6 v. H. weniger als im Jahre vorher betragen, hauptsächlich wegen der geringeren Eisengewinnung im Königreiche Polen, ist aber dabei noch um 7 860 000 Pud oder um 3 v. H. größer gewesen als im Jahre 1912.

Die Herstellung von Halberzeugnissen hat in ganz Rußland 294 120 000 Pud betragen gegen 300 230 000 Pud im Jahre 1913, d. h. sie ist um 6 110 000 Pud oder um 2,0 v. H. zurückgegangen. Die Herstellung von Halbfabrikaten ist 1914 in allen Rayons, mit alleiniger Ausnahme des Königreichs Polen, wo diese Fabrikation nur im Laufe des ersten Halbjahrs 1914 erfolgen konnte, gestiegen.

Wie die Halbfabrikate, so sind auch, und zwar wiederum hauptsächlich infolge der Ausschaltung des Königreichs Polen, die fertigen Fabrikate aus Eisen und Stahl weniger hergestellt worden. Ihre Her-

stellung betrug im ganzen 239 720 000 Pud gegen 246 550 000 Pud im Jahre 1913.

Demnach ist trotz der bedeutenden Abnahme der Herstellung der Halbfabrikate und der fertigen Fabrikate im Königreiche Polen die gesamte metallurgische Erzeugung in ganz Rußland im Jahre 1914 nur um eine verhältnismäßig geringe Menge zurückgegangen, dank der Zunahme der Herstellung in anderen Rayons.

#### Die Weltproduktion von Düngemitteln (in Tonnen).

|                             | Superphosphate |         | Thomasschlacken |         |
|-----------------------------|----------------|---------|-----------------|---------|
|                             | 1912           | 1913    | 1912            | 1913    |
| Deutschland                 | 1718400        | 1818700 | 2110000         | 2250000 |
| Österreich-Ungarn           | 250000         | 265000  | 92000           | 100000  |
| Belgien                     | 450000         | 450000  | 534000          | 655000  |
| Verein. Staaten von Amerika | 3248000        | 3248000 | —               | —       |
| Spanien                     | 210000         | 225000  | —               | —       |
| Frankreich                  | 1950000        | 1920000 | 679000          | 700000  |
| Großbritannien und Irland   | 840000         | 820000  | 400000          | 404000  |
| Italien                     | 1019266        | 972494  | 20000           | 20000   |
| Holland                     | 305800         | —       | —               | —       |
| Portugal                    | 110000         | 126000  | —               | —       |
| Schweden                    | 168478         | —       | 14978           | 16821   |
| Luxemburg                   | —              | —       | 253000          | 250000  |

Bezüglich der Produktion und des Handelsverkehrs in Chilesalpeter sind folgende Angaben von Interesse:

|                     | 1913    | 1914    | Unterschied |
|---------------------|---------|---------|-------------|
| Produktion          | 2783440 | 2471351 | — 312089    |
| Ausfuhr:            |         |         |             |
| Europa und Ägypten  | 2028426 | 1240085 | — 788341    |
| Vereinigte Staaten  | 633404  | 541787  | — 91617     |
| Verschiedene Länder | 87411   | 72170   | — 15241     |
| Insgesamt           | 2749241 | 1854042 | — 895199    |

Von Interesse sind ferner die Angaben über die Weltproduktion von Kalkstickstoff:

|                             | 1912    | 1913     | 1914     |
|-----------------------------|---------|----------|----------|
| Deutschland                 | 22000   | 24000    | (36000)  |
| Österreich-Ungarn           | 5000    | (7500)   | (24000)  |
| Verein. Staaten von Amerika | (14000) | 31000    | (64000)  |
| Frankreich                  | (7500)  | (7500)   | (7500)   |
| Italien                     | 10304   | 14982    | 22500    |
| Japan                       | 5199    | (7500)   | (7500)   |
| Norwegen                    | 13892   | 22111    | (23500)  |
| Schweden                    | 6043    | 17000    | (17000)  |
| Schweiz                     | (7500)  | (7500)   | (7500)   |
| Insgesamt                   | (91438) | (139093) | (209500) |

Die in Klammern gesetzten Zahlen stellen die Produktionsfähigkeit der Fabriken dar; die übrigen stellen die tatsächlich festgestellte Produktion dar.

Unserer heutigen Nummer liegt eine Druckschrift bei über Pelikan-Tinte. Dieses Ankündigungsmittel, das so eigenartig in seiner Ausstattung ist, entstammt der Firma *Günther Wagner*, die seit langem dafür bekannt ist, daß sie nicht nur ihren Werbemitteln, sondern auch allen Erzeugnissen den Stempel besonderer Eigenart und Güte aufdrückt. Jede Packung zeigt eines erfahrenen Künstlers Hand. Daß in gleicher Weise, wie die Hülle, auch der Inhalt mit aller Sachkenntnis und Sorgfalt hergestellt wird, dafür spricht am besten die weite Verbreitung, welche die Pelikan-Erzeugnisse gefunden haben.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57.  $\frac{1}{4}$  Seite M 100.—,  $\frac{1}{2}$  Seite M 55.—,  $\frac{3}{4}$  Seite M 30.—,  $\frac{1}{8}$  Seite M 16.—,  $\frac{1}{16}$  Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 8

LEIPZIG · NOVEMBER 1915

8. JAHRG.

## *Streitfälle aus der Praxis.*

*Von Friedrich Leitner, Berlin.*

### *I. Fall: Wertberechnung junger Terrainaktien für Steuerzwecke.*

Eine Terrainaktiengesellschaft, Tochtergründung einer Großbank D, kaufte im Juni 1904 von einem Baumeister einen Terrainblock gegen Hingabe von 4,6 Mill. neu ausgegebener Aktien zu pari. Die jungen Aktien waren für die Dauer von zwei Geschäftsjahren auf eine etwaige Superdividende (über 4 %) beschränkt; der Terrainverkäufer verpflichtete sich, die Aktien nicht vor Ablauf von zwei Jahren zu veräußern; jeder Verkauf sollte durch die Vermittlung der Großbank D erfolgen, die den Rest der jungen Aktien (0,4 Mill. M) gleichfalls zu 100 % von der Tochtergesellschaft übernahm mit der Verpflichtung, 80 % des bei der Begebung erzielten Überkurses der Terrainaktiengesellschaft zu erstatten.

An diesen Vorgang knüpfte sich ein interessanter Steuerprozeß der Gemeinde B gegen die Terraingesellschaft; die Gemeinde verlangte die Versteuerung des gemeinen Wertes der jungen Aktien, der vom Prozeßgegner, unter Heranziehung eines Sachverständigen, mit dem Übernahmekurs (100 %) identifiziert wurde. Zur Entscheidung dieser Streitfrage mußten die tatsächliche Kursentwicklung, die Bedeutung des Börsenkurses, der Verkehrswert der alten Aktien, der gemeine Wert des erworbenen Terrains, endlich die Sperrverpflichtung und die Dividendenbeschränkung sowie die Bilanzen herangezogen werden.

A. „Als Börsenpreis ist derjenige Preis festzusetzen, welcher der wirklichen Geschäftslage des Verkehrs an der Börse entspricht“ (§ 29<sub>3</sub> Börsengesetz). Der Börsenkurs ist ein amtlich festgestellter

Marktpreis für das betreffende Wertpapier, der als Wertmesser der amtlich notierten Börsenpapiere allgemeine handelsrechtliche und steuerrechtliche Anerkennung gefunden hat. Selbstverständlich haben alle Preise nur für den mobilen, flottierenden Teil des Gesamtbestandes der Wertpapiere Bedeutung. Würde man z. B. plötzlich die Hälfte der vorhandenen preußischen Anleihen veräußern wollen, würde natürlich der Börsenpreis ins Bodenlose sinken. Die Relativität von Wert und Preis ist in allen Fällen selbstverständlich.

Wenn die Generalversammlung einer Aktiengesellschaft beschließt, neue Aktien pari auszugeben, obgleich die alten Aktien einen hohen Börsenkurs haben, so ist dies ein Geschenk an die übernehmenden Aktionäre, das den Marktpreis der alten Aktien nicht verringert. Der Ausgabekurs junger Aktien ist demnach nicht mit ihrem Marktpreis und nicht mit ihrem inneren Wert identisch. Ebenso wenig kann allgemein behauptet werden, daß die jungen Aktien einen geringeren Wert haben müssen als die alten, oder daß die jungen Aktien deswegen geringwertiger sind, weil sie noch nicht zum Börsenhandel zugelassen sind. Eine Baremission ist anders zu beurteilen wie eine Emission von Aktien gegen Sacheinlagen der Aktionäre: Der wirtschaftliche Zweck der Kapitalerhöhung und der Gegenwert des Aktienerlöses sind entscheidend; außerdem die Lage des Geldmarktes, die Größe des Kapitalbedarfs, der äußere Zwang, Geld beschaffen zu müssen, endlich das Kreditverhältnis zwischen dem Wertpapier-Emittenten und dem Emissionshaus. Wenn bei einer Baremission junger Aktien die Gefahr einer Rentabilitätsminderung besteht, oder wenn beispielsweise der Emissionserlös zur Erweiterung der Anlagen dient, deren Produktivität erst in späteren Jahren den Ertrag erhöht, werden



Börsenkurs und Verkehrswert der jungen — übrigens auch der alten — Aktien geringer werden. Im Streitfalle erwarb die Terraingesellschaft für den Nennwert der Aktien von 4,6 Mill. Terrain in einem Werte, der als gleich hoch angenommen wurde. Daß es sich bei diesem Erwerb um ein schon damals aussichtsreiches, d. h. gewinnversprechendes Geschäft handelte, wird durch die tatsächlichen Gewinne bestätigt. Die Verwaltung normierte den Einstandspreis auf 340 M pro qr. Als Verkaufspreis wurden 600 bis 850 M pro qr, je nach Qualität des Terrains erzielt. Im Jahre 1906 waren der Gesellschaft bereits 850000 M Gewinn aus den im Vorjahre getätigten Geschäften zugeflossen, Gewinne, die sich nur auf das strittige Terrain beziehen können, da andere Grundstücke nicht mehr bzw. noch nicht vorhanden waren. Im Geschäftsbericht 1906 findet sich dann eine teilweise Gewinnspezifikation für 1905: Verkauft wurden 3152 Quadratruten mit einem Gewinn von 361000 M.

Der innere Wert der jungen Aktien wird also nicht durch den Nennwert und nicht durch den vertraglich normierten Einbringungspreis der Sacheinlagen bestimmt. Wenn eine Aktiengesellschaft Terrain im Werte von 2 Mill. für  $1\frac{1}{2}$  Mill. gegen Aktien à 100 % erwirbt, so ist der innere Wert des Aktienkapitals eben 2 Mill., obgleich es zu 100 % begeben wurde, auch dann, wenn die jungen Aktien noch nicht zur Börse zugelassen wurden. Kauft hingegen eine Gesellschaft Terrains für 2 Mill. M gegen Hingabe von 2 Mill. M Aktien zum Nennwert, die einen Börsenpreis, d. h. Marktpreis von 160 % besitzen, so ist zwar der Anschaffungspreis des Terrains im Sinne des § 261 HGB. 2 Mill., der Verkaufspreis für den Vorbesitzer, d. i. der tatsächliche Wert, 3,2 Mill. Es kann dahingestellt bleiben, welche finanzpolitischen Erwägungen eine Aktiengesellschaft zu solchen Transaktionen veranlassen.

B. Verkehrswert der alten Aktien: Zwei Aktienemissionen [von 1899 und 1900] wurden den alten Aktionären zu einem Kurs von  $101\frac{1}{2}$  % angeboten. Die erste Einführung an die Berliner Börse erfolgte am 7. Mai 1903 mit einem Emissionskurs von 160 %, obgleich die Aktien bis dahin ohne Dividenden blieben. Die weitere Kursentwicklung zeigt die folgende Zusammenstellung:

|      | höchster Kurs     | niedrigster Kurs | Kurs Ende Dez. |
|------|-------------------|------------------|----------------|
| 1903 | 164               | 160              | 163,3          |
| 1904 | 175,3             | 160              | 171            |
| 1905 | 220               | 171              | 211,5          |
| 1906 | 215 $\frac{3}{4}$ | 194              | 199,5          |

Trotz der Dividendenlosigkeit für 1913 notierten am Anfang 1914 die Aktien 155 und 154 bz G, ein Beweis, daß der Verkehrswert von Terrainaktien hauptsächlich durch den inneren Wert der Vermögensbestandteile bestimmt wird. Zu den angegebenen niedrigsten und höchsten Kursen haben wirklich Umsätze stattgefunden.

C. Gemeiner Wert der Terrains: Das Grundstückskonto II stand zu Buche

|                                                 |                                  |
|-------------------------------------------------|----------------------------------|
| in der Bilanz 1903 mit M 5607611 für 28404 qr,  | durchschnittlich M 197,4 pro qr  |
| in der Bilanz 1904 mit M 11882271 für 43699 qr, | durchschnittlich M 272 pro qr    |
| in der Bilanz 1905 mit M 11458902 für 40552 qr, | durchschnittlich M 282,5 pro qr. |

Für die Bestimmung des gemeinen Wertes von Grundstücken sind Entscheidungen des preuß. Oberverwaltungsgerichts (Bd. 32, S. 156 und Bd. 34, S. 186) maßgebend. Nicht der Bilanzwert und nicht der Ankaufs- bzw. Einbringungspreis, sondern der höhere Wert ist in Ansatz zu bringen, welcher durch die Lage — nämlich in unmittelbarer Umgebung an einer zur Bebauung bestimmten Straße oder doch innerhalb der von einem Bebauungsplan umfaßten Fläche — und der dadurch gegebenen Möglichkeit zukünftiger Bebauung schon in der Gegenwart entsteht.

Der Einbringungspreis des strittigen Terrains betrug durchschnittlich 346 M pro qr; daß dieser Kaufpreis verschleiert ist, wird auch in der Berufungsentscheidung zugegeben. Die bekannten Müllerschen Terrainwerttabellen (Karte zur Berechnung des Grund- und Bodenwertes) zählen für 1903 die fraglichen Grundstücke in die Wertklasse 17 bis 19 mit einem durchschnittlichen Schätzungspreis von 520 bis 460, 400 bis 350, 320 bis 290 M pro qr. Vergleicht man mit diesen Angaben die wirklich erzielten Verkaufsgewinne (vgl. A), so ist der Schluß berechtigt, daß der gemeine Wert der eingebrachten Grundstücke wesentlich höher war als der Einbringungspreis bzw. höher als die Berechnungen des Sachverständigen der beklagten Partei. Bei diesen Berechnungen kommt es natürlich nicht darauf an, die Grundstückswerte so zu schätzen, daß ihre Gesamtsumme mit dem Kaufpreis des Terrains übereinstimmt. Die Börse hat den wirklichen Wert der vorhandenen Terrains und die darin verkörperten Zukunftsaussichten richtiger eingeschätzt. Ebenso wird die Behauptung des Sachverständigen, daß der Börsenkurs von 163 $\frac{3}{4}$  im Juni 1904 und der Emissionskurs 1903 nicht gerechtfertigt waren, durch die weitere Kursentwicklung widerlegt.

D. Die jungen Aktien wurden den Einbringern des Grundstücks mit Sperrverpflichtung und Dividendenbeschränkung übergeben.

1. Die Sperrverpflichtung dauerte zwei Jahre bis zum 30. VI. 1904, die Zulassung dieser Aktien zum Börsenhandel erfolgte Oktober 1906. Diese Sperre soll nach Sachverständigen-Gutachten einen Minderwert von etwa 10 % bedingen. Die Sperre hat den Zweck, zu vermeiden, daß der Börsenkurs durch Überangebot gedrückt werde, eine Kursicherung, die auch im Interesse der jungen Aktien liegt. Die Vorteile eines hohen Marktpreises, der auch für Verkäufe außerhalb der Börse einen unumstößlichen Maßstab abgibt, erstrecken sich nicht nur auf das Emissionshaus, auch auf die Dauer- und Großaktionäre, zu denen die Einbringer zählen. Sie beschränken ihre Verfügungsfreiheit über den Aktienbesitz auch im eigenen Interesse, so daß man in dieser Beschränkung ebensowenig eine Wert-



minderung der jungen Aktien erblicken kann wie in der Bestimmung des Verkaufs durch die ausschließliche Vermittlung der Großbank.

2. Die jungen Aktien waren in den Jahren 1904 bis 1906 lediglich auf die Superdividende beschränkt. Eine solche kam nicht zur Verteilung, so daß die Aktien in diesen Jahren ohne Verzinsung blieben. Für die Gewinnverteilung sind die Bestimmungen der Satzungen der Terraingesellschaft maßgebend. Danach entfallen von dem Reingewinn 5% auf den Reservefonds; von den übrigen 95% gelangt nur jene Summe zur Verteilung, welche der Gesellschaft bar zur Verfügung steht und nach Ermessen des Aufsichtsrats zum weiteren Geschäftsbetriebe nicht erforderlich ist. Soweit diese Voraussetzung nicht zutrifft, wird der Reingewinn auf neue Rechnung vorgetragen (diese Bestimmungen wurden später abgeändert). Die Gesellschaft macht also die Auszahlung einer Dividende von der Größe der vorhandenen liquiden Mittel abhängig, und so mag es gekommen sein, daß für eine Reihe von Jahren keine Dividende zur Verteilung kam.

Die alten Aktien bezogen 4% durchschnittlich und die gesamten Aktien, einschließlich der jungen, für 1906 8%. Die Dividendenbeschränkung der jungen Aktien war mit Rücksicht auf die Begebung zu 100% gerechtfertigt. Man kann einen Minderwert der jungen Aktien von 6% annehmen, obgleich selbst in den dividendenlosen Jahren der Verkehrswert aller Aktien beträchtlich über pari stand.

E. Der gemeine Wert der jungen Aktien ist der Verkaufswert, d. i. der Erlös, welcher im Falle der Realisation bzw. der Veräußerung wahrscheinlich zu erzielen sein würde (Ausführungsanweisung zum preuß. Ergänzungssteuergesetz). Er wird bestimmt durch den reellen oder Substanzwert der Vermögensbestandteile und durch die Rentabilität der Aktien. Bei der Berechnung des Substanzwertes müssen nicht nur die an den eingebrachten Grundstücken infolge eines niedrigen nominellen Kaufpreises haftenden stillen Reserven, sondern auch der gemeine Wert der bisher im Besitz der Aktiengesellschaft befindlichen Vermögensobjekte mit berücksichtigt werden, da auch den jungen Aktien ein Anteil an den Gewinnmöglichkeiten aus diesem alten Grundstücksbesitz zusteht. Für das Bilanzjahr 1903 berechnete sich der Bilanzwert der Aktien, also der Buchwert ohne Berücksichtigung der gemeinen Werte wie folgt:

|                            |            |
|----------------------------|------------|
| Summe der Aktiva           | 6960707 M  |
| ab Anleihen und Hypotheken | 1559151 „  |
| bleibt Reinvermögen        | 5401556 M, |

das sind auf je 100 M Aktienkapital 108 M; der Bilanzkurs der alten Aktien betrug also bereits 108% ohne Rücksicht auf die bedeutenden stillen Reserven.

Nach der Lage der Dinge, nach der Kursentwicklung, dem hohen inneren Wert der Grundstücke und der in den strittigen Jahren 1903 und 1904 erfolgten Dividendenzahlung von je 8% glaube ich nicht mit Unrecht den Börsenkurs der alten Aktien im Juni 1904 der Berechnung zu-

grunde legen zu dürfen. Demnach repräsentieren 4,6 Aktien à 1000 M einen Verkehrswert von  $163\frac{3}{4}\%$  abz. wegen Dividendenbeschränkung (s. D, 2)

$$\frac{6}{157\frac{3}{4}} = 8,834 \text{ Mill.}$$

Es sei endlich erwähnt, daß von den jungen Aktien die erwähnten 4600 Aktien zu pari begeben, der Rest von der Emissionsbank (Muttergesellschaft) übernommen wurde mit der Verpflichtung, 80% des davon erzielten Gewinnes der Terraingesellschaft zu erstatten. Demnach schätzte der Wertpapier-Emittent selbst zweifellos den gemeinen Wert der neuen Aktien höher als pari.

## II. Fall:

### Bestands- und Wertveränderungen in der Inventur.

Bei der Vergleichung der Inventuren eines Fabrikationsgeschäfts ergaben sich beträchtliche Wertverschiebungen, die — es handelte sich um bedeutende Summen — zum Zwecke der Aufklärung in Bestands- und Preisveränderungen geteilt werden sollten. Dabei traten sich zwei Anschauungen gegenüber, die durch das folgende Zahlenbild verdeutlicht werden sollen:

|                        |                 |   |         |
|------------------------|-----------------|---|---------|
| Inventurbestände 1913: | 100 Stück à 5 M | = | M 500.— |
| „ 1914:                | 50 „ „ 2 „      | = | „ 100.— |
| Unterschied:           | 50 Stück        |   | M 400.— |

Wie ist dieser Wertunterschied von 400 M auf die Preisverminderung und auf die Minderung in der Menge des Bestandes zu verteilen?

|                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|
| a) Die eine Partei rechnet: | b) Die Gegenpartei rechnet: |
| Bestandsminderung           |                             |
| 50 St. à 5 M                | = M 250.—                   |
| Preiserminderung            | 50 St. à 2 M = M 100.—      |
|                             | „ 150.—                     |
|                             | M 400.—                     |
|                             | „ 300.—                     |
|                             | M 400.—                     |

a) legt also der Bestandsdifferenz den Inventurpreis von 1913 zugrunde, berücksichtigt bei der Bestandsminderung die Veränderung des Preises überhaupt nicht; b) rechnet den Wert der Bestandsveränderung zum jetzigen Inventurpreis (2 M), weil sonst die Preiserminderung von 5 M auf 2 M im Wert der Bestandsminderung verbleiben würde.

### III. Fall: Auseinandersetzungsguthaben der Erben; Geschäftswert.

Die Bilanzen einer offenen Handelsgesellschaft A & B zeigen die folgenden Hauptzahlen (einfache Buchführung):

|                                | 1905      | 1906      | 1907                   | 1908      | 1909      |
|--------------------------------|-----------|-----------|------------------------|-----------|-----------|
| Verschiedene Vermögensbestände | 70 872.35 | 68 809.01 | 65 907.88              | 65 007.21 | 62 317.79 |
| Entnahmen                      | 11 350.—  | 10 347.60 | 10 700.—               | 11 400.—  | 11 700.—  |
| Unterbilanz                    | 14 526.07 | 10 729.72 | 2 710.97               | 2 533.95  | —         |
| Summe der Aktiva               | 96 748.42 | 89 886.33 | 79 318.85              | 78 941.16 | 74 017.79 |
| Einlage A                      | 30 000.—  | 30 000.—  | 15 000.— <sup>1)</sup> | 15 000.—  | 15 000.—  |
| Einlage B                      | 30 000.—  | 30 000.—  | 30 000.—               | 30 000.—  | 30 000.—  |
| Schulden                       | 36 748.42 | 29 886.33 | 34 318.85              | 33 941.16 | 27 052.90 |
| Reingewinn                     | —         | —         | —                      | —         | 1 964.89  |

<sup>1)</sup> A verzichtet auf die Hälfte seiner Kapitaleinlage.



Nach dem Schriftsatz der beklagten Partei soll das Unternehmen in den letzten fünf Geschäftsjahren rund 2000 M verdient haben. Es wurde auf die Feststellung des Auseinandersetzungsguthaben geklagt; dabei wurde die Frage aufgeworfen, ob die bisherigen Bilanzen unverändert zugrunde gelegt werden können oder ob ein besonderer Geschäftswert einzustellen ist.

1. Zunächst waren die Bilanzaufstellungen zu berichtigen. Der Gesellschaftsvertrag bestimmte, daß die Kapitaleinlagen durch Gewinn vermehrt, durch Verlust vermindert werden. Will man die Einlagen in der Bilanz unverändert lassen, müssen die bisherigen Kapitalminderungen als aktive Verrechnungsposten eingestellt werden, was vergessen wurde. Infolgedessen geben die vorliegenden Bilanzen ein falsches Bild; sie schließen mit einer Unterbilanz, obgleich Reingewinn erzielt wurde. Um eine Berechnungsunterlage für die richtige Erfolgsermittlung der Jahre 1906 ff. zu gewinnen, wurde die Kapitaleinlage für 1905 mit 60 000 M angenommen. Die Kapitalminderungen bis 1905 einschließlich betrugen demnach 25 876.07 M.

|                                | 1905      | 1906                    | 1907      | 1908      | 1909 |
|--------------------------------|-----------|-------------------------|-----------|-----------|------|
| Vermögen                       |           |                         |           |           |      |
| 70 872.35                      | 68 809.01 | 65 907.88               | 65 007.21 | 62 317.79 |      |
| Schulden                       |           |                         |           |           |      |
| 36 748.42                      | 29 886.33 | 34 318.85               | 33 941.16 | 27 052.90 |      |
| Geschäftskapital               |           |                         |           |           |      |
| 34 123.93                      | 38 922.68 | 31 589.03               | 31 066.05 | 35 264.89 |      |
| Geschäftskapital des Vorjahres |           |                         |           |           |      |
| 60 000.—                       | 34 123.95 | 23 922.68 <sup>1)</sup> | 31 589.03 | 31 066.05 |      |
| Kapitalminderung               |           |                         |           |           |      |
| 25 876.07                      | —         | —                       | 522.98    | —         |      |
| Kapitalvermehrung              |           |                         |           |           |      |
| —                              | 4 798.75  | 7 666.35                | —         | 4 198.84  |      |
| Entnahmen                      |           |                         |           |           |      |
| 11 350.—                       | 10 347.60 | 10 700.—                | 11 400.—  | 11 700.—  |      |
| Reinverlust                    |           |                         |           |           |      |
| 14 526.07                      | —         | —                       | —         | —         |      |
| Reingewinn                     |           |                         |           |           |      |
| —                              | 15 146.35 | 18 366.35               | 10 877.02 | 15 898.84 |      |

Entnahmen, Gewinne und Verluste werden halbiert (Vertrag); die übliche Berechnung liefert die folgenden Kapitalanteile:

|       | 1905      | 1906      | 1907      | 1908      | 1909      |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| für A | 17 061.97 | 19 461.34 | 8 294.51  | 8 033.02  | 10 132.44 |
| „ B   | 17 061.96 | 19 461.34 | 23 294.52 | 23 033.03 | 25 132.45 |

Die Bilanz 1906 mit unveränderter Kapitaleinlage:

|                |           |          |           |
|----------------|-----------|----------|-----------|
| Vermögensteile | 68 809.01 | Schulden | 29 886.33 |
| A Privat       | 10 538.66 | Einlagen | 60 000.—  |
| B Privat       | 10 538.66 |          |           |

Zur Erklärung diene das Privatkonto des A:

|                    |           |                   |           |
|--------------------|-----------|-------------------|-----------|
| Verlustanteil 1905 | 12 938.03 | Gewinnanteil 1906 | 7 573.17  |
| Entnahmen          | 5 173.80  | Bilanzsaldo 1906  | 10 538.66 |

Will man diese Bilanz nach den aktienrechtlichen Vorschriften (§ 261<sub>6</sub> HGB.) als Erfolgsermittlungsbilanz aufstellen, müßten Entnahmen und Kapitalminderung als aktive Kapitalkorrekturposten eingestellt werden:

|                  |           |            |           |
|------------------|-----------|------------|-----------|
| Vermögen         | 68 809.01 | Schulden   | 29 886.33 |
| Entnahmen        | 10 347.60 | Einlagen   | 60 000.—  |
| Kapitalminderung | 25 876.07 | Reingewinn | 15 146.35 |

<sup>1)</sup> 38 922.68 abzüglich Verzicht auf Kapital von 15 000 M.

Die bilanzmäßigen Kapitalanteile für das Ende des Geschäftsjahres 1909 sind somit für A 10 132.44 und 25 132.45 M für B.

Um den genauen Geschäftsanteil von A für den Todestag festzustellen, müßte man entweder eine Zwischenbilanz aufstellen, oder, was einfacher ist, nach Ermittlung des Geschäftsergebnisses für 1910 den Gewinn oder den Verlust pro rata temporis unter Aufrechnung der Entnahmen ermitteln.

2. Können bei der Auseinandersetzung die bisherigen Bilanzen unverändert zugrunde gelegt werden?

Die Richtigstellung der Bilanzen ist unter 1. erfolgt. Da weder im Gesellschaftsvertrag noch im Gesetz für den Fall der Auseinandersetzung die Aufstellung einer besonderen Auseinandersetzungsbilanz mit wirklichen Werten vorgesehen ist, hat die Berechnung des Kapitalanteils auf Grund der bisherigen Bilanzen zu erfolgen, deren Richtigkeit vorausgesetzt wird. Ein Gesellschafter, der die ihm vorgelegten Bilanzen unterzeichnet, muß sie auch gegen sich gelten lassen.

3. Ist insbesondere noch ein besonderer Geschäfts- oder Firmenwert bei der Auseinandersetzung einzustellen?

a) Dem Unternehmen wurde bei der Gründung die ausschließliche Ausnutzung eines Patents überantwortet. Im Falle der Auseinandersetzung beim Tode eines Gesellschafters fallen die Patente und deren alleinige Ausnutzung den Gesellschaftern zu, welche den Geschäftsbetrieb fortsetzen. Wird der Geschäftserfolg ausschließlich oder vornehmlich durch die Ausnutzung dieses Patents bedingt, dann würde in der erfolgreichen Ausnutzung des Patents zweifellos ein erheblicher Geschäftswert liegen, bei dessen fachmännischer Berechnung die ähnlichen Patente der Mitbewerber berücksichtigt werden müssen.

b) Eine dauernd mit Gewinn arbeitende Unternehmung besitzt einen durch die Kapitalrente dargestellten Geschäftswert; dabei muß die Möglichkeit sinkender Rentabilität oder eines Geschäftsverlustes in Ansatz gebracht werden. Die einfache Kapitalisierung des durchschnittlichen Gewinnanteils eines Gesellschafters als Geschäftswert zu berechnen, ist nicht angängig. Eine derartige Kapitalisierung wäre möglich bei unbegrenzter Dauer des Gesellschaftsvertrages. Der vorliegende Gesellschaftsvertrag begrenzt die Lebensdauer noch auf höchstens 18 Jahre. Auch die Berechnung des Barwertes des auf 18 Jahre umgerechneten durchschnittlichen Gewinnanteils — im Durchschnitt der letzten 4 Jahre 7536 M, diskontiert zu 5 %, Dauer 18 Jahre gibt: 7536 mal 11,689 587<sup>1)</sup> — ist nicht richtig. Der Gewinnanteil eines Gesellschafters besteht in dem Kapitalzins auf die Geschäftseinlagen, der Vergütung für die geleistete Unternehmerarbeit sowie für das Unternehmerrisiko. Mit dem Ausscheiden eines Gesellschafters geht dessen Arbeitskraft für das Unter-

<sup>1)</sup> Schlimbach, Politische Arithmetik, 1902, Tabelle IV<sub>n=18</sub><sup>p=5</sup>.



nehmen verloren; die Erben haben, sofern sie keinen vollwertigen Ersatz stellen können, kein Anrecht auf die Kapitalisierung oder Vergütung dieses nunmehr nicht mehr vorhandenen Arbeitswertes. Der Geschäftserfolg hängt bei vielen Unternehmungen von der persönlichen Tüchtigkeit und Arbeit der Geschäftsinhaber ab, Faktoren, die sich ziffernmäßig nicht berechnen lassen.

Nach dem vorliegenden Vertrag müssen die Erben einen Vertreter bestellen, wenn sie als Teilhaber das Gesellschaftsverhältnis fortsetzen wollen. In diesem Fall wird ihr Gewinnanteil um das Gehalt des Vertreters verkürzt. Es ist wohl anzunehmen, daß die Bestellung eines Vertreters erfolgen soll, wenn die Erben als stille Teilhaber eintreten. Treten die Erben als tätige Gesellschafter ein, müssen sie die Qualität eines Unternehmers mitbringen, andernfalls B den Gesellschaftsvertrag kündigen kann. Nichts hindert ihn in diesem Falle, das Geschäft unter eigener Firma fortzusetzen.

Nach allem scheint mir eine Kapitalabfindung der Erben am zweckmäßigsten zu sein. Rechnet man vom durchschnittlichen Gewinn von 7536 M die durchschnittlichen Entnahmen mit 5518 M als Vergütung für den Arbeitswert des verstorbenen Gesellschafters ab, bleibt eine Verzinsung der Kapitaleinlagen mit 2000 M, diese auf 18 Jahre diskontiert bzw. kapitalisiert, gibt einen Barwert von 23400 M, wobei zu bemerken ist, daß der voraussichtliche Verlustanteil für das Jahr 1910 den durchschnittlichen Gewinnanteil vermindert. Der berechnete Betrag stellt die Höchstsumme einer Kapitalabfindung dar.

### *Unkosten- und Ergebnisrechnung im Fabrikbetriebe.*

*Von Herm. Geffers, Bremerhaven.*

(Schluß.)

Die Leute schreiben ihre Leistungen in Bücher oder auf Schiefertafeln, die mit ihrer Kontrollnummer und ferner mit Positionsangaben, welche letztere aus den Arbeitszeichnungen hervorgehen oder von dem Meister angegeben und kontrolliert werden, versehen sind. Auf Grund dieser Arbeitsaufzeichnungen werden die Rapportlisten so geführt, daß die geleisteten Arbeitsstunden acht- oder vierzehntägig spielend addiert und in die besondere Lohnzahlungsliste eingetragen werden können.

Vor oder auch nach der Lohnzahlung erhalten die Rapportbücher aus der Lohnzahlungsliste den Stundensatz und die verdiente Lohnsumme für jeden Mann, und zwar in roter Tinte über seine betreffende Spalte, damit die Einzelpositionen seiner Leistungen dementsprechend berechnet und später als die sogenannte Lohnverteilung aufgestellt werden können. Die Rekapitulation ergibt dann einmal im einzelnen die von jedem Manne verdiente Lohnsumme und wiederum im ganzen die Verdienstsomme, wie sie die Lohnzahlungsliste am Schlusse ausweist. Das Lohn-Konto wird für

die Lohnzahlung durch die Kasse belastet und für die Lohnverrechnung resp. -verteilung auf die einzelnen Positionen durch das Memorial erkannt, unter Belastung der in Betracht kommenden Hauptbuchkonten. In ähnlicher Weise geht die Verbuchung der Materialzettel auf dem Materialienlager-Konto vor sich, indem von auswärts eingehende Rohstoffe oder Waren dem genannten Konto auf dem Fakturenwege oder durch die Kasse belastet werden und eine Abbuchung bzw. Kreditierung auf Grund der nach den Positionsnummern zusammengestellten Materialanforderungszettel erfolgt, unter Belastung der für die Positionen in Frage kommenden Konten. Der Unterschied zwischen dem Lohn-Konto und dem Materialienlager-Konto besteht nur darin, daß sich das erstere Konto durch die Buchungen (Debet = Lohnzahlung, Kredit = Lohnverteilung) aufhebt, während bei dem letzteren Konto ein Debet-Saldo entsteht, der den jeweiligen Bestandwert im Materialienlager buchmäßig darstellt.

Es steht fest, daß durch eine treffende, überall durchgreifende Positionsnummerneinteilung oder Kontierungsvorschrift selbst die internsten Unkosten-Berechnungen auch fernerhin mit der kaufmännischen Buchhaltung festgehalten werden können, indem alle Grundbuchungen neben den üblichen Erläuterungen die Positionsnummern tragen. — In der Praxis, und namentlich in größeren Betrieben, begegnet man nun dem Umstande, daß entsprechend den vielen Bureauabteilungen eine größere Zahl von Grundbüchern in Gebrauch sein müssen, um allein schon eine bessere Arbeitsverteilung und schnellere Aufarbeitung der Bücher zu erzielen. Die Grundbücher erstrecken sich auf Eingangsfakturen, Ausgangsfakturen, Memoriale für Lohn- und Materialverteilungen, Kassen usw. Ob diese Bücher in sich nach dem amerikanischen oder dem doppelten — italienischen System gehalten sind, kann hier gleich sein. Jedenfalls gilt es, alle diese Grundbücher, bzw. deren Buchungen und Summen in einem Journal so zu vereinigen, d. h. zu journalisieren, daß wir durch diese Konzentration der Buchungen und Konten einerseits die Zahlen für das Hauptbuch erhalten, andererseits dabei in den Stand gesetzt werden, aus dem genannten Sammel-Journal auch Unkosten-Aufstellungen nach jeder gewünschten Richtung hin zu erhalten. Das Journal hat folgenden Vordruck (s. S. 176):

Die Vordrucke sind in groben Zügen hingeworfen, sie lassen sich beliebig erweitern.

Jedes in Frage kommende Konto ist für den Monat eingerichtet und wird monatlich abgeschlossen. Die einzelnen Kontensummen (Debet und Kredit) werden zu einer Monats-Umsatzbilanz auf der letzten Monatsseite im Journal als Schluß zusammengestellt, an Hand deren die Übertragung in das Hauptbuch erfolgt.

Es ist dieses Journal weiter nichts als eine Sammlung der Buchungen unter Angabe der Grundbuch-Folien, Positionen und sonstigen Details, kurz ein statistisches Buch







betrieben, aus mehreren Lohnauszügen und ferner nun ähnlich wie beim Verfahren I auch hier die aus dem dargestellten Journal ergibt sich folgende

## Generalaufstellung.

| Monat | Betriebs-<br>Abteilung                                                                                                | Gesamt-Lohn<br>lt. Lohnauszug |    |           |    | Verausgabte Unkosten laut Journal<br>bzw. Hauptbuch |    |                       |    |                     |    |                   |    | Unkosten-<br>Quoten |   |   | Durch-<br>schnitts-<br>Quote pro<br>Betrieb | Durchschnitts-<br>Quote für<br>sämtl. Betriebe<br>zusammen |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|----|-----------|----|-----------------------------------------------------|----|-----------------------|----|---------------------|----|-------------------|----|---------------------|---|---|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
|       |                                                                                                                       | un-<br>produktiv              |    | produktiv |    | Betriebs-<br>Kosten                                 |    | Abschreib.-<br>Kosten |    | Handl.-<br>Unkosten |    | Ges.-<br>Unkosten |    |                     |   |   |                                             |                                                            |
|       |                                                                                                                       | M                             | Pf | M         | Pf | M                                                   | Pf | M                     | Pf | M                   | Pf | M                 | Pf | %                   | % | % |                                             |                                                            |
| 1914  |                                                                                                                       |                               |    |           |    |                                                     |    |                       |    |                     |    |                   |    |                     |   |   |                                             |                                                            |
| Jan.  | Mech. Werkst.<br>Gießerei<br>usw.                                                                                     | 1000                          | —  | 10000     | —  | 3000                                                | —  | 500                   | —  | 500                 | —  | 4000              | —  | 30                  | 5 | 5 | 40                                          | } 36,5 rd.                                                 |
|       |                                                                                                                       | 500                           | —  | 5000      | —  | 1000                                                | —  | 250                   | —  | 250                 | —  | 1500              | —  | 20                  | 5 | 5 | 30                                          |                                                            |
| Febr. | (Zwischen den<br>einzelnen Mo-<br>naten ist soviel<br>Platz zu lassen,<br>als Unter-<br>betriebe vorhan-<br>den sind) |                               |    |           |    |                                                     |    |                       |    |                     |    |                   |    |                     |   |   |                                             |                                                            |
| März  |                                                                                                                       |                               |    |           |    |                                                     |    |                       |    |                     |    |                   |    |                     |   |   |                                             |                                                            |
| usw.  |                                                                                                                       |                               |    |           |    |                                                     |    |                       |    |                     |    |                   |    |                     |   |   |                                             |                                                            |

Wir erhalten durch die Generalaufstellungen laut Verfahren I und II die wertvolle Handhabe, die Unkostenquoten richtig zu übersehen und anzuwenden. Ich möchte an dieser Stelle nochmals bemerken, daß alle hier dargestellten Vordrucke den Betriebsverhältnissen entsprechend noch ausgearbeitet werden können. Ich habe sie der Allgemeinheit zur Genüge in kurzer Form hingeworfen; es ist eben eine interne Angelegenheit der Unternehmungen, alle Einzelheiten auf Grund der angegebenen Verfahren sich selbst auszuarbeiten.

Das Wesentlichste einer übersichtlichen Unkostenberechnung ist ihre Kontrolle, aber sie soll auch nicht derartig viel Kosten und Arbeit verursachen, daß sie als ein ungeheurer Ballast in dem buchhalterischen oder kalkulatorischen Rechnungsapparat Platz greift; es ist vielmehr darauf zu halten, daß sich die Kontrolle mit den übrigen Arbeiten der Kalkulation oder Buchhaltung in der Nebenfolge möglichst weit mit herauschiebt, wie es hier die Verfahren zeigen. Die beiden genannten Ermittlungsverfahren erscheinen allerdings in ihrer schriftlichen Darstellung etwas kompliziert, doch ist deren praktische Anwendung äußerst einfach, sie entstehen eben ziemlich von selbst infolge des natürlichen und logischen Aufbaues in der gesamten Kostenberechnung.

Die vorstehenden und die später noch folgenden Kontrollen, sowie Übersichten verstehen sich für die Zeit innerhalb eines Betriebsjahres; sie lassen sich nun wieder auf Vergleiche von einem Geschäftsjahre zum anderen ausdehnen. Daß auch diese Vergleiche wertvoll sind, ist kaum zu bezweifeln. Z. B. geben sie uns u. a. bei Betriebsveränderungen oder Vergrößerungen ein richtiges Bild darüber, ob durch diese Betriebsveränderungen ein Nutzen, oder ein Nachteil entstanden ist, indem ganz gleich ob mehr oder weniger produktive Löhne verausgabt worden sind, sich die darauf anzuwendenden Unkosten-Quoten entweder gleich bleiben oder aber (und das ist doch der beste Zweck bei Betriebserweiterungen) sich verringern. Es werden zwar bei Betriebsvergrößerungen die produktiven Löhne und Unkosten naturgemäß erheblich steigen, aber es ist darauf zu halten, daß sich die pro-

zentuale Quote eher vermindert als gleich bleibt. Wenn die prozentuale Quote trotz aller Betriebserweiterungen und Verbesserungen resp. erhöhter Produktionsmöglichkeit gegenüber den früheren Verhältnissen dieselbe bleibt, so haben alle diese Veränderungen und Erweiterungen allerdings nur dann einen Wert, wenn dementsprechend eine größere Summe von Betriebsgewinnen durch den erhöhten Umsatz erzielt werden kann. Die nachfolgende Aufstellung dürfte diese Gedanken verbildlichen.

Vergleichstabelle der Umsätze, produktiven Löhne, Unkosten usw. der letzten 3 Jahre in einem Unternehmen, welches Betriebserweiterungen vorgenommen hat. (Die Unkosten sind hier in verschiedenen Berechnungsformen gezeigt.)

|                                 | 1911<br>M   | 1912<br>M   | 1913<br>M   |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Umsätze                         | 3 000 000.— | 5 000 000.— | 6 000 000.— |
| Produktive Löhne                | 900 000.—   | 1 350 000.— | 1 550 000.— |
| Betriebsunkosten                | 550 000.—   | 800 000.—   | 900 000.—   |
| Abschreibungen<br>(ordentliche) | 250 000.—   | 280 000.—   | 300 000.—   |
| Handlungsunkosten               | 100 000.—   | 120 000.—   | 120 000.—   |

Die Umsatzsteigerung beträgt:

$$\begin{aligned} 1912:1911 &= 66,7\% \\ 1913:1912 &= 20,0\% \\ 1913:1911 &= 100,0\% \end{aligned}$$

Die Steigerung der produktiven Löhne beträgt:

$$\begin{aligned} 1912:1911 &= 50\% \\ 1913:1912 &= 14,8\% \\ 1913:1911 &= 72,3\% \end{aligned}$$

Die Betriebsunkosten (ohne Handlungsunkosten und ohne Abschreibungen) betragen, auf die produktiven Löhne gerechnet:

$$\begin{aligned} 1911 &= 61,1\%; 1912 = 59,2\%; 1913 = 58\% \\ \text{mithin } 1913:1911 &\text{ um } 3,1\% \text{ weniger.} \end{aligned}$$

Die Handlungsunkosten und Abschreibungen betragen auf die Umsätze gerechnet:

$$\begin{aligned} 1911 &= 11,6\%; 1912 = 8\%; 1913 = 7\% \\ \text{mithin } 1913:1911 &\text{ um } 4,6\% \text{ weniger.} \end{aligned}$$

Die gesamten Unkosten (Betriebsunkosten, Handlungsunkosten und Abschreibungen) betragen auf die Umsätze gerechnet:

$$\begin{aligned} 1911 &= 30\%; 1912 = 24\%; 1913 = 22\% \\ \text{mithin } 1913:1911 &\text{ um } 8\% \text{ weniger.} \end{aligned}$$



Die gesamten Unkosten (wie vor) betragen auf die produktiven Löhne gerechnet:

$$1911 = 100\%; 1912 = 90\%; 1913 = 85,5\% \\ \text{mithin } 1913 : 1911 \text{ um } 14,5\% \text{ weniger.}$$

Die Entwicklung war günstig, weil Umsätze gestiegen, Unkosten dagegen gesunken sind!

#### Kalkulations-Ergebnis-Tabellen.

Die Notwendigkeit, stetig konkurrenzfähig zu sein und dabei hinreichende Verdienstresultate zu erlangen, zwingt jeden Industriebetrieb, seine Erzeugnisse genau nachzukalkulieren und auch die Kalkulationsergebnisse aufzustellen. Ich gehe hier nun zwei Wege:

##### Verfahren A (für kleinere Erzeugnisse).

Die Unkosten-Positionsnummern liegen ja gedruckt fest. Für die Herstellung kleinerer Erzeugnisse werden in den Werkstätten durch Kommissionsnummernbücher oder auch auf den Arbeits-

zeichnungen besondere fortlaufende Kommissionsnummern bekanntgegeben, auf welchen der Aufwand an Materialien und Löhnen ebenfalls auf Grund eines der hier bereits beschriebenen Verfahren I und II zusammentrifft und auf die dann auch die prozentualen Unkostenzuschläge nach Maßgabe der Löhne (welche ja produktiv sind) erfolgen. Diese Kommissionsnummern werden entweder auf Karten oder in Kalkulationsbüchern nach Gegenüberstellung der Verkaufsrechnung einzeln genau abgerechnet, so daß sich das Kalkulationsergebnis (Gewinn oder Verlust) ergibt. Nach diesen Abrechnungen wird nun eine Kalkulations-Ergebnistabelle aufgestellt, die in der Hauptsache das jeweilige Ergebnis einer abgerechneten Kommissionsnummer und ferner den Betrag der prozentual zugeschlagenen Unkosten so aufnimmt, daß man jederzeit die Endbeträge der Ergebnisse und der berechneten Unkosten erhält. Dabei kann man aber auch erforderlichenfalls das Schema wie folgt anlegen:

Kalkulations-Ergebnistabelle pro 1913 für kleinere Erzeugnisse.  
(Diese Tabelle wird am besten vom Geschäftsleiter geführt.)

| Dat.    | Kom.-Nr. und Art des Objektes (event. Empfänger) aufführen |             | Material |    | Löhne |    | Pro 1913 berechnete Unkosten |                   |               | Gesamt-Kosten |    | Verkaufs-Rechnung |      | Kalkulations-Gewinn |      | Einzelverdienst-Quote auf die Verkaufs-Rechnung % |         |
|---------|------------------------------------------------------------|-------------|----------|----|-------|----|------------------------------|-------------------|---------------|---------------|----|-------------------|------|---------------------|------|---------------------------------------------------|---------|
|         | Kom.-Nr.                                                   | Gegenstand  |          |    |       |    | Betriebs-Kosten              | Abschreib.-Kosten | Handl.-Kosten |               |    |                   |      |                     |      |                                                   |         |
| 1914    | Kom.-Nr.                                                   | Gegenstand  | M        | Pf | M     | Pf | Betriebs-Kosten              | Abschreib.-Kosten | Handl.-Kosten | M             | Pf | M                 | Pf   | M                   | Pf   |                                                   |         |
| 3. Jan. | 58                                                         | 1 Vorwärmer | 524      | 50 | 425   | 50 | 212                          | 50                | 42            | 50            | 45 | —                 | 1250 | —                   | 1600 | —                                                 | 21,25 % |
| 4. „    | 60                                                         | 1 Pumpe Nr. |          |    |       |    |                              |                   |               |               |    |                   |      |                     |      |                                                   |         |
| 5. „    | 59                                                         | usw.        | usw.     |    | usw.  |    |                              |                   |               |               |    | usw.              | usw. |                     |      | etwaiger Verlust wird in rot eingesetzt           | usw.    |

Die Spalten werden am Monats- oder Jahreschlusse addiert, so daß man die gesamte Produktion, den gesamten Umsatz und das kalkulierte Endergebnis erhält. Sehr interessant ist auch die letzte Spalte zur Feststellung des Prozentsatzes der Verdienstquote, einmal im einzelnen auf ein Erzeugnis, dann aber wieder am Monats- oder Jahresende im Durchschnitt auf die Verkaufssummen. Ein wichtiger Anhaltspunkt für den Geschäftsleiter! Die Kenntnis von der Höhe des Umsatzes (der Verkaufsrechnungsbeträge) oder der Gesamtsumme seiner abgeschlossenen Verkäufe genügt ihm, um auf Grund der sorgfältig beobachteten Quoten obiger Tabelle jederzeit ein annähernd richtiges Bild von der Geschäftslage und dem Geschäftsergebnisse zu gewinnen. Dies sei nebenbei mit bemerkt. Die Spalte bzw. die Summe der berechneten Unkosten soll uns später noch interessieren. Zunächst aber noch das

##### Verfahren B

zur Feststellung der Kalkulationsergebnisse bei größeren Bauten oder Anlagen: An die Stelle der Kommissionsnummern treten Baunummern, eventuell wieder mit Untereinteilungen. Die Abrechnung mag nun in ähnlicher Weise wie beim Verfahren A erfolgen. Jetzt aber kommt der Umstand hinzu, daß die Fertigstellung größerer Anlagen längere Zeit, ja oft Monate hindurch dauert, so daß man, der Übersicht wegen gezwungen ist,

Formulare oder Tabellen anzulegen, in welche aus den Karten oder Büchern am Monatsende der jeweilige Aufwand an Materialien und Löhnen je in die Baunummer-Rubriken so eingetragen wird, daß man auf einem Bogen den ganzen Stand der Bauten vor sich hat. Diese Eintragungen decken sich in der Gesamtsumme mit derjenigen im Soll des Fabrikationskontos. Die Unkosten werden monatlich prozentual nach Maßgabe der Löhne hinzugerechnet und in rot bei jedem Bau eingesetzt. Die roten Zahlen ergeben somit im einzelnen die berechneten Unkosten für jeden Bau, im ganzen aber die in der gesamten Produktion berechneten Unkosten.

Das Schema erläutert die gesamte Fabrikation. Die Spalten „Gesamtlöhne“ und „Insgesamt berechnete Unkosten“ ergeben den Durchschnitts-Prozentsatz an Unkosten. Die letzte Rubrik „Gesamtbetrag“ gibt uns später die Summe der Jahresproduktion an. Alles ist übersichtlich und interessant.

Ich darf wohl annehmen, daß die hingeworfenen Schemata der beiden Verfahren A und B genügende Anregung geben, damit die einzelnen Unternehmungen noch genauere Ausarbeitungen nach ihren individuellen Betriebsverhältnissen vornehmen können.

##### Unkostenschwankungssumme.

Es ist nun ferner wichtig, Untersuchungen, unter weitmöglichster Vermeidung von Mehrarbeit, darüber anzustellen, inwieweit sich die laut prozen-



(Diese Aufstellung wird ebenfalls am besten von dem Geschäftsleiter geführt, indem er sich die Monatssummen aufgeben läßt.)

[illegible]

Bei dem Schema des Verfahrens B sind die auf die jederzeit vorhandenen Bestände berechneten Unkosten gleich mit enthalten, während sie bei der Aufstellung der Ergebnisse des Verfahrens A noch hinzuzurechnen sind, wenn ich einen genauen Vergleich erzielen will, inwieweit sich die berechneten und tatsächlich gehaltenen Unkosten miteinander decken. Zu diesem Zwecke wären beim Verfahren A noch die zu berechnenden Unkosten auf bereits aufgewendete Löhne für solche Kommissionsnummern zu berücksichtigen, denen eine Ausgangs- oder Verkaufsrechnung nicht gegenübergestellt werden kann, weil die Objekte eben noch nicht fertiggestellt, resp. abgeliefert sind.

*Feststellung des tatsächlichen Ergebnisses.*

Der springende Punkt ist nunmehr der, die Summe der Kalkulationsergebnisse so genau zu erhalten, daß sie dem tatsächlichen, bilanzmäßigen Ergebnis entspricht. Zur Erreichung dieses Zwecks zeigt sich die Notwendigkeit, neben den dargestellten Unkostenkontrollen, auch monatlich die auf die einzelnen Kommissions- oder Bau-nummern gebuchten Material- und Lohn- usw. Summen durch einen entsprechenden Auszug zusammenzustellen. Der Betrag dieser Zusammenstellung muß sich alsdann mit dem Zugang im Soll des Fabrikationskontos in ähnlicher Weise decken, wie es z. B. bei den bekannten Personen-Reskontro-Auszügen der Fall ist. Auf dem Soll des Fabrikationskontos im Hauptbuch tritt nach unserer Darstellung der Aufwand nur an Materialien und Löhnen auf, während in gleicher Weise die Betriebskosten, Abschreibungskosten und Handlungsunkosten, je auf einem besonderen Konto erscheinen. Es besteht volle Übereinstimmung zwischen Kalkulation und Buchhaltung! Dadurch wird die Genauigkeit der Kalkulationsergebnisse aus den Tabellen erhöht.

Die in der Kalkulation berechneten Unkosten können jedoch nicht immer genau mit dem Soll des sie betreffenden Unkostenkontos im Hauptbuche übereinstimmen. Die prozentuale Berechnung der Unkosten u. a. ergibt selbstverständlich Differenzen, die aber durch Feststellung und Verrechnung des Plus- und Minusbetrages dieser Schwankung gehoben werden, so daß sich dadurch die kalkulierten Unkosten mit den tatsächlichen Unkosten laut Hauptbuch decken.

Die Rekapitulation der hier niedergelegten Gedanken ergibt, daß unter Berücksichtigung des erwähnten Unkosten-Schwankungsbetrages nunmehr die Gesamtsumme der Kalkulationsergebnisse laut den Tabellen mit dem tatsächlichen Ergebnis übereinstimmt, das sich laut einer aufgemachten Bilanz ergeben würde. Oder in Formel ausgedrückt ergeben z. B.:



|                                                                             |                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| Die Summe der Kalkulationsergebnisse                                        | M 225 450.—                       |
| Tatsächliche Unkosten laut Hauptbuch                                        | M 144 760.—                       |
| Prozentual auf abgelieferte Objekte u. Vorräte berechnete Unkosten u. zwar: |                                   |
| Betriebsunkosten                                                            | M 92 600.—                        |
| Abschreibungskosten                                                         | „ 30 060.—                        |
| Handlungsunkosten                                                           | „ 18 150.—                        |
|                                                                             | 140 810.— = Minus 3950.—          |
|                                                                             | das genaue Ergebnis = M 221 600.— |

wie in der Bilanz, wenn event. noch sonstige, außerhalb der Fabrikation liegende Gewinne (z. B. aus Effekten) berücksichtigt werden.

Hat beispielsweise nun in einem Betriebe die prozentuale Unkostenrechnung auf die etwa noch vorhandenen Fabrikationsbestände Schwierigkeiten, so stelle ich ihm noch die Möglichkeit anheim, am Tage der Ergebnisaufstellung zuerst die Prozentsätze der Unkostenquoten den Unkostensummen des Hauptbuches entsprechend genau auf Grund der bei den Ermittlungsverfahren I und II gezeigten Unkostentabellen zu berechnen und sie demgemäß nachträglich, natürlich im Verhältnis zu den früheren, bereits berechneten Prozentsätzen anzuwenden. In diesem Falle genügen alsdann die Kalkulationsergebnisse der abgelieferten Objekte ganz allein, um das Geschäftsergebnis wie in der Bilanz zu erhalten. Die noch restlichen Beträge für Materialien, Löhne und Unkosten bilden zwar summarisch die Bestände, aber als solche üben sie eben weiter keinen Einfluß bei der Gewinnermittlung aus, weil sie hierfür buchmäßig und rechnerisch doch nur den Kredit-Ausgleich für den Debet-Aufwand bilden.

Jeder Leiter eines Unternehmens muß sich darüber im Klaren sein, wie er seine Unkosten und Konten einzuteilen hat. Er muß auch scharf beachten, daß alle Schemata und Formeln konsequent Hand in Hand arbeiten, vor allem aber — und das ist das Haupterfordernis — daß die einzelnen Verbuchungen und Verrechnungen innerhalb des Betriebes bzw. in der Kalkulation stets auf den Hauptbuch-Konten der Fabrikation und der Unkosten zweckentsprechend und summarisch sich widerspiegeln. Alles arbeitet zwar getrennt, greift aber wie ein Räderwerk ineinander, wenn es, abgesehen von der Feststellung der Verkaufspreise, gilt, das Geschäftsergebnis zu einer beliebigen Zeit zu ermitteln.

### Über den Begriff „Ausbeute“ im Sinne des Preußischen Bergrechts.

Von Karl Görres, Berlin.

Eine Gewerkschaft hatte eine Obligationsschuld in größerem Betrage aufgenommen und mit einem Hauptgewerke einen Vertrag dahin geschlossen, daß letzterer gegen Übernahme eines Teiles der Obligationen besondere Leistungen an die Gewerk-

schaft versprach (Niederbringung eines Schachtes usw.). Die Rechtmäßigkeit dieser Sonderzuwendung von Obligationen an den Gewerken wurde angezweifelt und hierbei ausgeführt:

„Nach dem Gewerkschaftsrecht mußte die Gewerkschaft, sofern sie aus ihrem Vermögen Zuwendungen an die Gewerken machte, alle gleichmäßig behandeln. Die in jedem Kuxe repräsentierte Beteiligung ist eine gleichwertige und gewährleistet insbesondere einen gleichen Anteil an dem Vermögen und an Ausschüttungen, die hieraus vorgenommen werden. Dieser Grundsatz der Gleichbehandlung aller Kuxe gilt nicht nur bei Verteilung barer Ausbeuten, sondern ebenso, wenn sonstige Vermögensobjekte, wie z. B. Obligationen, an die Gewerken ohne besondere Gegenleistung, und also lediglich wegen ihrer Gewerken-Eigenschaft begeben werden. Daß nur ein gewisser Gewerke und dessen Kuxenbesitz berücksichtigt wird, ist eine Benachteiligung, die sich kein Gewerke gegen seinen Willen gefallen zu lassen braucht. Und zwar ist das Recht auf gleiche Behandlung auch dem Machtbereich der Gewerkenversammlung entzogen und kann durch Mehrheitsbeschluß nicht angetastet werden. Hätte die Gewerkschaft die Obligationen bar verkauft, so würde der zufließende Erlös allen Gewerken gleichmäßig zugute gekommen sein. Anders kann es sich auch nicht verhalten, wenn sie in Ermangelung einer leichten Begebarkeit der Obligationen diese in natura ihren Gewerken zuführt.“

Die Untersuchung der Frage muß mit der Aufdeckung der gesetzlichen Grundlagen beginnen.

In erster Linie ist maßgebend das Preußische Allg. Berggesetz. Dies bestimmt in § 102 Absatz 1:

„Die Gewerken nehmen nach dem Verhältnis ihrer Kuxe an dem Gewinne und Verluste teil.“

In formeller Beziehung folgt hieraus, daß die Gewerken (sowie sie von den Gläubigern der Gewerkschaft nicht unmittelbar auf Bezahlung der Gewerkschaftsschulden verklagt werden können, sondern nur der Gewerkschaft zubeüßpflichtig sind) auch auf den Gewinn keinen unmittelbaren Anspruch haben; dieser Anspruch besteht nur insoweit, als ein auf seine Zahlung gerichteter Gewerkschaftsbeschluß vorhanden ist. Ein solcher Gewerkschaftsbeschluß liegt jedoch hier nicht vor. Kein Gewerke der Gewerkschaft kann darum auf Herausgabe der anteilmäßigen Obligationen an seine Person klagen.

In materieller Beziehung ist zu untersuchen, ob die versuchte Unterscheidung der Begriffe Gewinn und Ausbeute zutreffend ist, ob insbesondere bei Schaffung und Begebung von Obligationen die Einzelgewerken Anspruch auf Verteilung der sämtlichen geschaffenen Obligationen an die sämtlichen Einzelgewerken haben.

Über diese Frage geben die Statuten der meisten Gewerkschaften lediglich den Aufschluß: „Die Gewerken nehmen nach dem Verhältnis ihrer Kuxe an dem Gewinn und Verlust teil“, womit § 102 Absatz 1 HGB. nur wiederholt ist.

Es liegt uns also die Aufgabe ob, an Hand des



geltenden Rechts den Begriff des „Gewinnes“ im Sinne von Gesetz und Statut festzustellen.

Nach § 2 HGB. gilt ein gewerbliches Unternehmen, das nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, auch wenn die Voraussetzungen des § 1 Absatz 2 nicht vorliegen, als Handelsgewerbe im Sinne des HGB., sofern die Firma des Unternehmens in das Handelsregister eingetragen ist. Wenn also die Gewerkschaft in das Handelsregister eingetragen ist, so betreibt sie ein Handelsgewerbe. Dann ist sie nach § 1 HGB. ein Kaufmann. Ist sie nicht eingetragen, obwohl ihr Unternehmen einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, so ist sie verpflichtet, die Eintragung nach den für die Eintragung kaufmännischer Firmen geltenden Vorschriften herbeizuführen: § 2 Satz 2 HGB. Jeder Kaufmann hat für den Schluß eines jeden Geschäftsjahres eine Inventur und eine Bilanz aufzustellen: § 39 Absatz 2 HGB. Die besonderen Vorschriften für die Aufstellung der Bilanz in § 261 HGB., welche für die Aktiengesellschaften gelten, kommen für die Gewerkschaften nicht zur Anwendung.

Für letztere gelten vielmehr in Ermangelung anderer Bestimmung die Vorschriften für die Bilanz des Einzelkaufmanns: § 40. Der Gewinn des Einzelkaufmanns wird ermittelt durch die Bilanz. In die Bilanz sind sämtliche Vermögensgegenstände und Schulden nach dem Werte einzusetzen, der ihnen in dem Zeitpunkte beizulegen ist, für welchen die Aufstellung stattfindet: § 40 Absatz 2 HGB. Wenn also die Gewerkschaft eine Hypothek in Obligationen aufgenommen hat, so ist dieser Betrag nicht als Gewinn zu verbuchen, sondern unter den Passivis als Schuld. Die Verteilung der Obligationen unter die Gewerke als „Gewinn“ ist somit nicht angängig. Wirtschaftlich bedeutet die Belastung eines Grundstücks mit einer Hypothek oder Grundschuld die Verwandlung der Substanz des Grundstücks in einen Gegenwert, welchen Vorgang man als „Mobilisierung des Grundkapitals“ zu bezeichnen pflegt. Juristisch ist der Vorgang als Aufnahme eines Darlehns unter Bestellung eines Pfandrechts an unbeweglicher Sache zu bezeichnen. Bilanzmäßig kommt der Vorgang zur Erscheinung dadurch, daß der Gegenwert der Hypothek, falls er bar eingegangen und vorhanden ist, im Kassakonto, oder falls er noch nicht bezahlt ist, im Debitorenkonto auf der Aktivseite erscheint und mit dem verschuldeten Betrage auf der Passivseite. Zu ganz demselben Ergebnisse gelangt man übrigens, wenn man die Bilanz einer Aktiengesellschaft aufzustellen hat. Wie der Gegenwert der Hypothekenschuld als Gewinn bezeichnet werden kann, ist hiernach ebenso unverständlich, wie unbegründet.

Bezeichnet man den Reinertrag eines Grundstücks als den Gewinn eines unbeweglichen Unternehmens, so wird bei der Bestellung eines Nießbrauchs an dem Grundstücke der Nießbraucher Anspruch auf den Reinertrag haben. Wollte man den Gegenwert einer bestellten Hypothek zum

Reinertrag rechnen, so wäre die Folge, daß beim gesetzlichen Güterstande der Ehemann den ganzen Gegenwert einer von der Ehefrau an ihrem Grundstück bestellten Hypothek beanspruchen dürfte. Oder gesetzt den Fall, mehrere Miterben eines vom Vater ererbten Grundstücks belasteten dasselbe mit einer Hypothek in Höhe von  $\frac{3}{4}$  des Grundstückswertes, so würde die Einkommensteuerveranlagung, welche hierin einen Ertrag aus Land- oder Forstwirtschaft erblicken und versteuern wollte (§ 9 EStG.) zweifellos der Aufhebung in der höheren Instanz anheimfallen.

Der von der Gewerkschaft durch Ausgabe von Obligationen an den Hauptgewerken erzielte Gegenwert: Ausbau des Schachtes und Herstellung der Förderanlagen, ist darum ein hinreichender Titel zur Zuweisung der Obligationen. Schenkungen von Obligationen sind natürlich unzulässig, gleichviel ob sie an einen Gewerken oder an einen Dritten erfolgen.

### *Vorschläge zur Besserung der Verhältnisse auf dem Gebiete der Verkehrsreklame.*

*Von Ludwig Lindner, Berlin.*

Die Beziehungen zwischen Reklamebestellern und Reklameunternehmern auf dem Gebiet der Verkehrsreklame (Reklame durch Benützung der Verkehrsmittel, insbesondere Straßenbahnen, Untergrund-, Hochbahnen, Omnibusse) bedürfen dringend einer grundlegenden Regelung. Verschiedene Umstände haben zu einer Erschütterung des Vertrauens der Besteller zu den Unternehmern geführt, langwierige Prozesse hatten keine Einigung sondern eine Verschärfung der Gegensätze zur Folge. Die Besteller konnten mit dem Verzicht auf die Verkehrsreklame der betreffenden Unternehmer antworten und haben diesen Entschluß zum Teile schon geäußert, zumal auch über den Wert dieser Reklame in Theorie und Praxis gewichtige Zweifel laut geworden sind, vgl. u. a. „Plutus“ 1914, Nr. 26, S. 509. Läßt sich aber einerseits ein gewisser Wert sachgemäß betriebener Verkehrsreklame nicht leugnen, so ist besonders für die Unternehmer die Wiederherstellung und Festigung des erschütterten Vertrauens eine Lebensfrage.

In dieser Erkenntnis haben die Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin die dankenswerte Aufgabe übernommen, eine Aussprache in einem ad hoc berufenen Kreis der Hauptinteressenten herbeizuführen. Dieser Kommission habe ich auf ihren Wunsch folgende Vorschläge zur Gesundung der Verhältnisse unterbreitet.

I. Die sachgemäße, jederzeit offenkundige und durchsichtige Kontrolle der Vorführung der bestellten Reklame ist einer der wesentlichsten Teile der Vertragserfüllung durch den Unternehmer. Für die Wirkung der Reklame hat kein Unternehmer einzustehen, aber das Mindeste, was man von ihm als vertragstreuen Teil verlangen muß und kann, ist, daß er sich selbst jeden Augenblick bis ins einzelste



darüber klar ist, ob tatsächlich während der bezahlten Zeit jedes bezahlte Plakat am vereinbarten Platz die vom Besteller beabsichtigte Wirkung ausüben kann, daß er die nötigen Anstalten für diese Kontrolle trifft und darüber Rechenschaft gibt. Er läßt schon die im Geschäftsverkehr geforderte Sorgfalt im Widerspruch mit Treu und Glauben außer acht, handelt also grob, fahrlässig, vertragswidrig, wenn er die eben umschriebenen Kontroll- und Auskunftspflichten nicht erfüllt oder nicht jeden Augenblick erfüllen kann, ungeachtet irgendwelcher technischer Schwierigkeiten. Der Besteller wird und muß diese Maßnahmen künftig verlangen, andernfalls von der Geschäftsverbindung mit einem Unternehmer ganz Abstand nehmen.

Die Reklamebesteller würden daher nach meinem persönlichen Vorschlag künftig nur mehr mit Unternehmern arbeiten, deren Kontroll- und Auskunftsmaßnahmen genügen, im übrigen eine schwarze Liste führen. Die Stellungnahme würde durch Beschluß des Reklameschutzverbandes der Großunternehmungen (Verband der Reklame-Interessenten, e. V., Berlin)<sup>1)</sup> auf Grund des Berichtes eines eigens zu dem Zwecke aufgestellten Vertrauensmannes des Verbandes — Vorstand der Abteilung „Reklamekontrolle“ des Reklameschutzverbandes — festgesetzt und durch Rundschreiben allen Mitgliedern bekanntgegeben.

Die Kontrollmaßnahmen werden naturgemäß bei den einzelnen Unternehmungen verschiedenartig sein. Die technische Einrichtung muß den Unternehmungen überlassen bleiben. Die Kosten dieser Einrichtung fallen nicht ins Gewicht: sie sind verschwindend gegen den Betrag, der bisher an die Vermittler floß — bis zu 30% bei einzelnen Aufträgen! — und der künftig wegfallen kann (vgl. Ziff. II), sie erkaufen den Unternehmern aber einen unbezahlbaren Vorteil: das Vertrauen der Auftraggeber.

II. Die bestehenden Mißstände fallen zum geringeren Teil den Unternehmern selbst, zum größeren den Agenten zur Last. Die glänzenden, von ihnen vermittelten Aufträge haben die Unternehmer verführt, diese Leute nach freier Willkür schalten und walten zu lassen, sich um die Wahl der Mittel zur Erlangung der Riesenaufträge nicht zu bekümmern und ihnen Vergütungen von ganz unglaublicher Höhe zu gewähren. So groß aber auch die Gewinne der Unternehmer waren, das Gebahren der Agenten mußte sich rächen. Den Bestellern mußten über kurz oder lang die Augen darüber aufgehen, daß sie den gerissensten und geriebensten Leuten in die Falle gegangen waren, daß sie, durch unerhörte Versprechungen verführt, sich auf Jahre hinaus zu Phantasiepreisen für eine Sache verpflichtet hatten, an der das Wesentlichste und Verlockendste gerade die Unbestimmtheit und Unkontrollierbarkeit der versprochenen Leistungen und des vorgespiegelten Riesenerfolgs war. Die Agenten haben ihre Vermittlergewinne längst in Sicherheit gebracht

<sup>1)</sup> Ich betone, daß der Reklameschutzverband zu diesen Vorschlägen noch keine Stellung genommen hat.

und sich auf neue Opfer ihrer Geschäftsgewandtheit und Zungenfertigkeit geworfen, die Unternehmer aber büßen ihre Gewinne jetzt mit dem Verlust des Vertrauens der ersten Reklameinteressenten. Hätten sich beide Teile von Anfang an unmittelbar genau über den Inhalt von Leistung und Gegenleistung geeinigt, hätten die Unternehmer von vornherein mit offenen Karten statt mit verfänglichen Kautschukverträgen gearbeitet, so wären die anfänglichen Gewinne vielleicht etwas bescheidener, die Geschäftsbeziehungen wären aber dauernd und dadurch ungleich gewinnbringender geworden.

Es wären vor allem die bekannten bedauerlichen Prozesse vermieden worden, die — mögen sie im Urteilstenor zu wessen Gunsten auch lauten — doch den sachverständigen Beurteiler der Urteilsgründe im Vertrauen zu dem Geschäftsgebahren der Reklameunternehmer ganz gewiß nicht bestärken können. Ich meine, die Unternehmer hätten besser diese Prozesse — ohne Rücksicht auf den Rechtsstandpunkt — nicht bis zum Äußersten getrieben, sondern durch annehmbares Entgegenkommen möglichst rasch begraben. Es handelt sich doch hier im Grunde nicht um akademische Rechtsfragen, sondern um geschäftliche Vertrauensfragen. Mögen die Gerichte entscheiden, wie sie wollen und wie sie bei ihrer naturgemäß geringen Vertrautheit mit den tatsächlichen Verhältnissen können, die Reklameunternehmer wollen doch noch weiterarbeiten mit den ersten Reklameinteressenten! Doch das nur nebenbei. Ein weitblickender, gut beratener Unternehmer hätte meines Erachtens in die verlangte Vertragsauflösung wegen Nichterfüllung willigen müssen unter der Bedingung, daß sofort neue Verträge mit beiderseits annehmbarem Inhalt abgeschlossen würden. Dies müßte ohne dauernden Schaden für beide Teile leicht zu erreichen sein.

III. Über die Ausführung der Verträge übt die Oberaufsicht das von den Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin zu errichtende Einigungsamt für Reklamefragen. Es besteht aus einem Beauftragten der Ältesten, der weder dem Besteller noch dem Unternehmerkreis angehört, als Vorsitzenden, sowie den beiden Parteien oder zwei von ihnen abgeordneten Sachverständigen, die nicht ihre Prozeßbevollmächtigten sind. Der Beauftragte der Ältesten hat insbesondere auch das Recht und die Pflicht, über die Kontrollmaßnahmen der Unternehmer zu wachen und Auskünfte jeder Art zu fordern.

IV. Mein vierter Vorschlag geht dahin, die bisherigen Verträge über Verkehrsreklame einer gründlichen Umarbeitung zu unterziehen und sie künftig vor dem Abschlusse einer Kontrollstelle, dem Reklameschutzverbände der Großunternehmungen, vorzulegen.

Die Verträge müßten folgende Bestimmungen enthalten:

1. Der Unternehmer bringt zu seiner eigenen Sicherung um 10 vom Hundert mehr Plakate (Schilder usw.) als vereinbart an gleich günstigen Plätzen an. Die Plakate (usw.) liefert der Besteller. Ersatz-



plakate sind vom Unternehmer bei Beschädigung oder Verlust — über die 10 vom Hundert hinaus — jeweils unverzüglich anzufordern.

2. Die Vergütung ist nach Plätzen und Tagen zu bemessen. (Z. B. 1 Plakat der vereinbarten Größe und Ausführung auf Linie X kostet für 1 Tag an der und der Stelle des Wageninnern 0,10 M, auf Linie Y 0,05 M usw., Abschluß über 1000 Plakate für 1 Jahr 36000 M bzw. 18000 M mit entsprechenden Rabatten je nach Zahl und Zeitdauer; vgl. Anzeigenaufträge!) Den Mitgliedern des Reklameschutzverbandes der Großunternehmungen wird die Meistbegünstigung unter sonst gleichen Verhältnissen zugesichert.

3. Der Unternehmer liefert vor Vertragsabschluß eine genaue Aufstellung der Linien, Wagen und Plätze, die einen wesentlichen Bestandteil des Vertrages bildet. Jede Änderung ist dem Besteller mittels Karte unverzüglich anzuzeigen. Sie gilt als genehmigt, wenn der Besteller nicht binnen 3 Tagen Widerspruch erhebt. Vom Tage des Widerspruchs ab wird der Besteller von der Gegenleistung für das betreffende Plakat frei. Die Aufstellung ist am 1. jedes Vertragshalbjahrs zu wiederholen, ihre Richtigkeit von der Eigentümerin der vermieteten Plätze (Wagen usw.) zu bescheinigen.

4. Der Unternehmer hat die vom Reklameschutzverbande gutgeheißene Kontrolle fortgesetzt sorgfältigst auszuführen, jederzeit die geforderten Auskünfte über Zahl, Platz der Plakate und Zeitdauer ihres Aushangs wahrheitsgetreu zu erteilen und Einsicht in die Kontrolle zu gewähren. Der Leiter der Kontrollstelle des Reklameschutzverbandes gilt als allgemein hierzu von den Mitgliedern des Verbandes bevollmächtigt.

5. Verstößt der Unternehmer gegen seine Kontroll- oder sonstigen Vertragspflichten, insbesondere die Verpflichtung zur Vorführung der vereinbarten Zahl von Plakaten an den vereinbarten Plätzen während der vereinbarten und bezahlten Zeit in einer Weise, die geeignet ist, das Vertrauensverhältnis zwischen Unternehmer und Besteller zu erschüttern, so ist dieser zum Rücktritt vom Vertrage binnen angemessener Frist — gewöhnlich nicht länger als 14 Tage — oder zur Verweigerung oder Minderung der Vergütung bis zur Behebung des Mangels berechtigt. Im Falle der Verweigerung der Vergütung (Unterbrechung des Vertrags) verlängert sich der Vertrag um die entsprechende Dauer; diese Dauer darf die Hälfte der Vertragsdauer nicht überschreiten.

Diese Rechte stehen dem Besteller nicht zu, wenn der Mangel in vom Unternehmer nicht verschuldeten, vorübergehenden, betriebstechnischen Vorgängen begründet ist.

6. Durch höhere Gewalt und Krieg verursachte, vorübergehende Absatzstockungen berechtigen den Besteller zur Unterbrechung, dauernde zur Kündigung des Vertrags, beides mit vierteljähriger Frist vom Beginn des auf das Ereignis folgenden Kalendervierteljahrs.

7. Streitfälle unterbreiten beide Parteien vor Anrufung der Gerichte dem von den Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin errichteten Einigungsamt für Reklamefragen. Ist eine Partei im ersten und zweiten ihr mitgeteilten Termine nicht ordnungsgemäß vertreten, so gilt der Streitpunkt als zu ihren Ungunsten entschieden<sup>1)</sup>.

V. Unternehmungen, die diesen Bestimmungen entsprechen, haben vom Reklameschutzverbande eine besondere Förderung ihrer Interessen zu erwarten.

### Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

#### Wechsel-Kontrax-Kolonnen-Hauptbuch (W. K. K.)

Von Otto Offenhäuser, Nürnberg.

Vorbemerkung. Wenn die nachstehenden Ausführungen einen größeren Raum einnehmen, so sei allen denen Rechnung getragen, welche mit den Einzelheiten des Wechselverkehrs und seinen Buchungsformen weniger vertraut sind. Fachleute werden indessen um so rascher den Wert oder Unwert der Ausführungen beurteilen können.

Der Begriff Wechselbeleg soll derartig aufgefaßt sein, daß dieser als Wechseldiskontberechnung mindestens Nennbetrag, Verfalltag, Zahlungsort, Nettobetrag (Nennbetrag abzüglich Diskont und Spesen), sowie laufende Nummer der Wechsel enthalten soll.

Das in der Dezemberrummer für den Geschäftsverkehr als sehr praktisch empfohlene W. K. K. soll nachstehend einer näheren Prüfung unterzogen werden, die untersuchen soll, ob es in der gebotenen Form eine wertvolle Neuerung ist und eines der nachstehend beschriebenen älteren Kontrollmittel ganz ersetzen oder verbessern könnte.

Da insbesondere Einrichtungen der Bankinstitute als Beispiel angeführt worden sind, so ist nachstehend nur von deren Gepflogenheiten die Rede.

Bei gut organisierten Instituten, welche einen Wechselverkehr bis zu dem Umfange haben, daß die Ein- und Ausgänge von einer Person geführt werden können, sind nachstehende, bewährte Kontrollbücher in Gebrauch, welche jeder Unregelmäßigkeit und jedem hieraus entstehenden Verlust sofort auf die Spur kommen.

1. Wechselskonto: In ihm werden alle Wechsel nummernweise eingetragen in die vorgedruckten Rubriken, welche den Hauptfordernissen der Wechselordnung entsprechen, so daß jeder zu Verlust gegangene Wechsel sofort wieder rekonstruiert werden kann.

2. Wechselverfallbuch: Nachstehend zwei Schemas: 1. Platzwechsel, d. h. am Platz zahlbare Wechsel.

15. Januar 1914 (Verfalltag).

| Nummer | Betrag | Bezogener |
|--------|--------|-----------|
|        |        |           |
|        |        |           |
|        |        |           |
|        |        |           |

<sup>1)</sup> An Stelle der Aufführung dieser Bestimmungen in jedem Vertrage genügt der ausdrückliche „Abschluß zu den Bedingungen des Reklameschutzverbandes“, etwa unter Beilegung eines Abdruckes, den die Verbandsmitglieder vom Verbandsbezieher beziehen.



## 2. Versandwechsel, d. h. auswärts zahlbare Wechsel. 15. Januar 1914 (Verfalltag).

| Datum | Betrag | Num-<br>mer | Zahlungsort | Ausgangs-<br>datum |
|-------|--------|-------------|-------------|--------------------|
|       |        |             |             |                    |
|       |        |             |             |                    |
|       |        |             |             |                    |
|       |        |             |             |                    |
|       |        |             |             |                    |
|       |        |             |             |                    |
|       |        |             |             |                    |
|       |        |             |             |                    |
|       |        |             |             |                    |

Die Eintragungen in das Verfallbuch geschehen aus den Wechselbelegen. Die unter den einzelnen Verfalltagen stehenden Einzelposten sind die im Wechselportefeuille vorhandenen Wechsel. Jeder Fehler wird durch Vergleichen (Ablesen) oder bei der Herausgabe der Originalwechsel sofort entdeckt.

Bei Platzwechseln ist eine Ausgangskolonnen nicht nötig. Die Gesamtsumme der fälligen Wechsel eines Verfalltages kann unmittelbar in das Kassabuch übertragen werden, weil die fälligen Wechsel bezahlt werden müssen.

Wichtig ist demnach das Verfallbuch für die Kassadisposition bei Platzwechseln und für Guthabendisposition bei Versandwechseln, da diese ohne weitere Aufzeichnung aus den Büchern sofort abgewickelt werden kann.

Die Wechselbestandaufnahme ist aus dem Verfallbuch sehr leicht anzufertigen. Das Vergleichen der Originalwechsel ist durch die übersichtliche Anordnung der Einzelverfalltage mit den Buchungen sehr vereinfacht. Ausgegangene Wechsel werden durchstrichen und die nichtdurchstrichenen, also vorhandenen Wechsel werden addiert. Die Addition der Einzelverfalldaten, auf einen Bogen geordnet, ergeben den Gesamtwechselbestand.

Nun ist für eine exakte Organisation die Ermittlung des Gesamtbestandes durch Saldieren notwendig. Diese Aufgabe erfüllt in knapper Form als 3. Kontrollbuch das Wechseljournal.

### Schema für Ein- und Ausgangsseite.

| Datum | Beleg<br>Nr. | Ein-<br>reicher | Ort | Netto-<br>betrag | Diskont | Nenn-<br>betrag |
|-------|--------------|-----------------|-----|------------------|---------|-----------------|
|       |              |                 |     |                  |         |                 |
|       |              |                 |     |                  |         |                 |
|       |              |                 |     |                  |         |                 |
|       |              |                 |     |                  |         |                 |
|       |              |                 |     |                  |         |                 |
|       |              |                 |     |                  |         |                 |
|       |              |                 |     |                  |         |                 |
|       |              |                 |     |                  |         |                 |
|       |              |                 |     |                  |         |                 |

Das Wechseljournal wird entsprechend dem Verfallbuch als Platz- und Versandwechseljournal geführt. Der Saldo der Nennbetragskolonne stellt den buchmäßigen Wechselbestand dar, derjenige der Nettobetragskolonne kontrolliert die Richtigkeit des Wechselkontos im Hauptbuch. Das Übertragen geschieht aus den Wechselbelegen in ihrer Gesamtsumme; die Belege werden nach Nummern geordnet und diese unter der entsprechenden Kolonne vermerkt.

Bringt nun das W. K. K. etwas Besseres oder Neues? Erreicht es die Vorzüge eines nach dem Verfalltage geordneten Kontrollbuches?

Es kann dies nicht bejaht werden, da die Übersicht durch das Eintragen der Wechsel ohne Rücksichtnahme auf den Verfalltag gestört wird.

Das W. K. K. legt so den Hauptwert auf die Bestandaufnahme am Monatsende. Aber nicht in dieser allein liegt die geordnete Führung des Wechselkontos, sondern die Hauptsache ist, die Gewißheit zu besitzen, daß alle vorhandenen Wechsel rechtzeitig zum Verfall präsentiert und verschickt werden und durch die Unterlassung kein Verlust entsteht. Diese Kontrolle ist im Wechselverfallbuch übersichtlicher, kürzer und sicherer. Dadurch, daß im W. K. K. kein Verfalltag eingetragen steht, sind die einzelnen Wechsel nur an ihrer Nummer und Summe kenntlich. Wie wird es sich aber verhalten, wenn man bei mehreren Wechseln gleichen Betrages und verschiedenen Verfalltagen die Nummern einschreibt? Es können hierdurch Fehler sehr unangenehmer Art entstehen, z. B. wenn ein Wechsel zurückgerufen werden soll.

Seiner Form nach ähnelt das W. K. K. dem Wechseljournal. Dieses ist jedoch in seiner Bestimmung, den Wechselbestand buchmäßig zu kontrollieren, viel prägnanter, da es nicht mit Einzelwechseln, sondern mit Gesamtsummen der Wechselbelege arbeitet. Das W. K. K. erfordert dadurch, daß die Ausgangsseite durch Ausbuchen jedes einzelnen Wechsels hergestellt werden muß, dem Journal gegenüber einen Mehraufwand an Zeit und Arbeit. Es ersetzt aber andererseits nicht das Journal, weil es den Nettobetrag der Wechselbelege ganz unberücksichtigt läßt und deswegen die notwendige Kontrolle des Wechselkontos auf andere Weise geschehen muß, was natürlich wieder eine weitere Arbeitskraft in Anspruch nehmen würde.

Wie steht es nun mit dem Wechselkonto? Dieses wird durch das W. K. K. in befriedigender Weise ersetzt durch Extraaufzeichnungen auf Einreichungsbelegen und deren getrennter Aufbewahrung. Verfallbuch und Journal können aber jedenfalls das Wechselkonto überflüssig machen, wenn in den Verfallbüchern stets der Name des Bezogenen eingetragen wird. Der Einreicher ist durch das Wechseljournal bekannt und durch die Belegnummer im Journal ebenfalls zu ermitteln, und so kann bei Verlust eines Wechsels sofort zu dessen Rekonstruktion geschritten werden, da sich die Bezogenen, Einreicher, Betrag und Verfall aus den Büchern und im Notfalle auch aus den Belegen ergeben. Tatsächlich lassen auch schon Institute, welche besonders darauf sehen, daß für jede Wechseleinreichung eine Note mit Namen der Bezogenen angefertigt wird, das Wechselkonto wegfällen, so daß auch nach dieser Richtung das W. K. K. an Wert nicht besonders gewinnt.

Nun kommt die Aufnahme des Wechselbestandes. Kann diese durch einfaches Saldieren respektive durch die doppelte Abstimmung der Ein- und Ausgangssummen einwandfrei festgestellt werden? Ein gewissenhafter Revisor oder Bankleiter wird hiermit nicht zufrieden sein; denn ein Bestand ist die Summe tatsächlich vorhandener Werte, welche wieder in den Büchern durch den Unterschied zwischen Soll und Haben festgestellt wird, und keine Abstimmung von Ein- und Ausgangsseite.

Wenn nun der Bestand sich aus einigen hundert oder tausend Wechseln zusammensetzt, so ist der nach je drei oder vier Monaten im W. K. K. notwendig werdende Bestandvortrag eine Arbeit von einem oder mehreren Tagen, welche unbedingt ein Zurückbleiben in den Tagesleistungen zur Folge hat, was bei den vorgeführten Büchern nie eintreten kann. Ferner ist zu berücksichtigen, daß das Vergleichen oder Ablesen der vorhandenen Wechsel für die Bestandaufnahme bei Führung des W. K. K. ebensowenig wegfällt, wie bei den alten Kontrollmitteln und, da eigentlich dies die größte Arbeit für die Wechselaufnahme bildet, so bietet auch hierin das W. K. K. keine Erleichterung. Es wird weiter noch gefordert, daß im Memorial der Nennbetrag eines jeden einzelnen Wechsels zu buchen ist, um das W. K. K. kontrollieren zu können. Diese Arbeit kommt bei der alten Buchungsart überhaupt nicht in Frage, da der Nennbetrag aus den Belegen in das Journal direkt gebucht wird. Die Extrabuchungen im W. K. K. beanspruchen im Laufe des Monats mehr Zeit als eine regelrechte Wechselaufnahme, welche nur mit der Gesamtsumme der Einzelverfalltage sich beschäftigt.

Das W. K. K. ersetzt demnach die vorgeführten Kontrollmittel nicht gänzlich, es bedingt in manchen Punkten sogar eine Mehrarbeit. Da aber jede neue Anregung etwas Gutes für sich hat, so kann immerhin noch eine Form gefunden werden, welche eine Kombination der alten bewährten Kontrollmittel darstellt. Die vorgeführten Kontrollbücher betreffen vor-



nehmlich Betriebe, welche, wie schon erwähnt, für jede Wechseleinreichung eine Wechselnota anfertigen lassen. Bei Instituten, welche die vorgeführten Kontrollbücher nicht anlegen können, mag das W. K. K. immerhin von Wert sein, besonders vielleicht für Fabrik- und Warengeschäfte, welche die Diskontierung zu umgehen suchen und ihre Wechsel größtenteils in Zahlung geben. Dadurch bleibt Ein- und Ausgangssumme für das Wechselkonto meistens die nämliche, so daß das W. K. K. Nenn- und Nettobetrag erfolgreich kontrollieren und das Wechselkonto diese Funktion ohne jede Schwierigkeit mit übernehmen kann.

Zu vorstehendem Artikel über das W. K. K.-Buch äußere ich mich wie folgt:

Der Beamte muß die Wechsel ohne Wechselkalender fehlerlos verwalten. Mag man das aber halten wie man will, ein Hilfsbuch, in welchem die erledigten Beträge ausgestrichen werden, bietet keine sichere, buchmäßige Kontrolle. Die K. K.-Buchhaltung<sup>1)</sup> nimmt alle laufenden Arbeiten nach den Belegen vor und schließt daher Fehler aus irrigen Abschriften oder Nummernverwechslung in den Büchern aus. — Die Einträge in die K. K.-Bücher werden auf die Zahlen beschränkt; das Ordnen der Wechselbelege und der Eintrag der Zahlen in die Bücher ist schneller erledigt als das doppelte Abschreiben der Wechsel in das Wechselkonto und in das Wechselverfallbuch. Das W. K. K. ersetzt nicht nur das Wechselkonto, sondern auch die sonst aus den Büchern auszuführenden Aufnahmen durch Addition und Subtraktion. — Soweit durchschnittlich nur 3-Monats-Wechsel in Frage kommen, genügen 3 Kolonnen, um Restüberträge zur Ausnahme zu machen, weil die Wechsel innerhalb dreier Monate zur Ausbuchung gelangen; eventuell ist eine größere Anzahl Kolonnen vorzusehen. — Das Memorial enthält die Kolonne Wechselkonto für die Wechselnominalbeträge und entsprechende Kolonnen für Zinsen. Am Monatsende müssen die Endsummen der Wechselkolonne im Memorial mit den entsprechenden Endsummen des W. K. K. übereinstimmen. — Gehen mehrere Wechsel auf Grund eines Beleges ein oder aus, so wird nur deren Summe laut Beleg ins Memorial eingetragen.

Der fortlaufende Eintrag eingehender Beträge in

ein K. K.-Buch unter Gegenüberstellung der ausgehenden Beträge und die durch Addition und Subtraktion (eventuell mechanisch durch Maschine) erzielte zahlensichere Aufnahme nach Monatsalter zeitigt ein durchaus übersichtliches und zuverlässiges Bild für Aufnahmen aller Art. Diese Aufnahmen gewähren einen besonders schnellen, buchmäßigen Überblick darüber, daß in der dafür vorgesehenen Zeit alles richtig zur Abwicklung gelangt ist. S. Simon.

### Bilanzwerte in dem Gewinn- und Verlust-Konto der Aktiengesellschaften.

Von Aug. Herrgen, Frankfurt a. M.

Die Bilanzwerte, die wir in den Abschlüssen der A.-G. auf dem Gewinn- und Verlust-Konto verzeichnen finden, lassen sich in drei Gruppen gliedern. Maßgebend für diese Teilung sind die Quellen, aus denen sich das Auftreten der einzelnen Bilanzwerte herleiten läßt. Dahin gehören

1. die reguläre Abschlußtechnik der doppelten Buchhaltung,
2. der Ausbau der Erfolgsrechnung zu einem Bruttoausweise und
3. die kameralistische Aufstellung des Gewinn- und Verlust-Kontos.

#### I.

Zu der ersten Gruppe zählt zunächst der Reingewinn bzw. Reinverlust. Seine gleichzeitige Einstellung in das Gewinn- und Verlust-Konto wie auch in die Bilanz wird bedingt durch die rechtlich begründete direkte Beziehung dieser Konten zueinander. Als buchtechnische Konsequenz ergibt sich hieraus, daß der gleiche Betrag unter dem Anruf des anderen Kontos als des Gegenkontos erscheint. So lautet die Regel. Inwiefern in der formalen Behandlung dieses Saldos von der Praxis Abweichungen geübt werden, soll hier unbesprochen bleiben.

Die reguläre Abschlußtechnik führt aber auch dann zur Einstellung von Bilanzwerten innerhalb des Gewinn- und Verlust-Kontos, wenn es sich um Konten handelt, deren einziger Inhalt eine Bilanzposition bildet. Letzteres ist namentlich bei den sogenannten transitorischen und antizipativen Posten<sup>1)</sup> der Fall, sofern diese besonders kontiert werden.

| Beispiel 1 (transitorisch).                                                                          |            | Dampfschiffahrtsgesellschaft auf dem Wurmsee.           |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------------------------------------------------------|------------|
| Bilanz.                                                                                              |            | Gewinn- und Verlust-Konto.                              |            |
| Konto für antizip. bzw. Abonnements                                                                  | 10 000.—   | Konto für antizip. bzw. Abonnements                     | 10 000.—   |
| Beispiel 2 (antizipativ).                                                                            |            | Vereinsbank Hamburg.                                    |            |
| Bilanz.                                                                                              |            | Gewinn- und Verlust-Konto.                              |            |
| Vorzutragende Unkosten                                                                               | 148 600.—  | Vorzutragende Unkosten                                  | 148 600.—  |
| Was hier von den transitorischen und antizipativen Posten gesagt wurde, gilt auch für besonders kon- |            | tierte Abzugsposten zu einzelnen Bilanzwerten.          |            |
| Beispiel 3.                                                                                          |            | Vereinsbank Hamburg.                                    |            |
| Bilanz.                                                                                              |            | Gewinn- und Verlust-Konto.                              |            |
| Vorzutragende Zinsen                                                                                 | 518 217.99 | Rückzinsen auf im Jahre 1909 fällige Wechsel und Depots | 518 217.99 |

Auch diese Buchungen sind also Ausfluß regulärer Abschlußtechnik. Was an ihnen ungewöhnlich erscheint, ist höchstens die besondere Kontierung. Fällt sie weg, so bleibt wohl der Bilanzwert bestehen, doch verschwindet er als Position des Erfolgsausweises in dem Saldo des mitbenutzten Kontos.

<sup>1)</sup> Simon, Die Kontrax-Kolonnen-Buchhaltung. M 2.—, Verlag von Carl Ernst Poeschel, Leipzig.

#### II.

Die Bilanzwerte der zweiten Gruppe verdanken ihr Auftreten innerhalb des Gewinn- und Verlust-

<sup>1)</sup> „Transitorisch“ und „antizipativ“ im Sinne Lamberts. Vgl. auch Oberbach, Deutsche Handelsschullehrer-Zeitung 1908, Nr. 44, der die gleiche Quelle benutzt, allerdings ohne sie zu nennen, weshalb auch die Zitierung O.'s durch Gerstner usw. zu Unrecht geschieht.



## Beispiel 4.

## Das Gewinn- und Verlust-Konto als reines Erweiterungs-Konto.

Borneo-Kautschuk-Compagnie in Bandzermassin.

|                                |                   |                                      |                   |
|--------------------------------|-------------------|--------------------------------------|-------------------|
| Gehälter-Konto                 | 42 157.06         | Übertrag auf Pflanzungsanlagen-Konto | 272 614.17        |
| Lohn-Konto                     | 158 725.95        |                                      |                   |
| Gesundheitspflege und Arzneien | 12 059.80         |                                      |                   |
| Saatgut- und Pflanzen-Konto    | 1 782.—           |                                      |                   |
| Material-Konto                 | 1 069.63          |                                      |                   |
| Transportwesen                 | 4 067.93          |                                      |                   |
| Agio-Konto                     | 3 047.82          |                                      |                   |
| Geschäftsunkosten-Konto        | 19 419.84         |                                      |                   |
| Verwaltung in Bandzermassin    | 10 943.87         |                                      |                   |
| Abschreibungen                 | 19 340.27         |                                      |                   |
|                                | <u>272 614.17</u> |                                      | <u>272 614.17</u> |

## Beispiel 5a.

## Das Gewinn- und Verlust-Konto als solches und zugleich als Erweiterungs-Konto.

Kamerun-Kautschuk-Compagnie, A.-G.

|                                                   |                   |                                      |                   |
|---------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------|-------------------|
| Vortrag                                           | 45 784.84         | Zinsen                               | 25 449.88         |
| Verwaltung in Berlin                              | 26 362.84         | Erlöse aus:                          |                   |
| Instandhaltung der Kakaopflanzung und Erntekosten |                   | Kakao                                | 11 933.46         |
| für Kakao                                         | 2 704.35          | Feldfrüchten                         | 17 906.50         |
| für Feldfrüchte                                   | 12 305.25         | Palmkernen                           | 36.—              |
|                                                   | 15 009.60         | Holz                                 | 478.85            |
| Sägewerksbetriebskosten u. Abnutzung              | 10 433.09         | Faktoreimiete                        | 1 065.20          |
| Bauzinsen                                         | 83 050.70         |                                      | 31 420.01         |
| Gehälter in Kamerun                               | 41 822.41         | Übertrag auf Pflanzungs-Anlage-Konto | 274 017.03        |
| Löhne, Verpflegung, Anwerbung                     | 103 740.98        | Bilanz-Konto                         | 40 720.48         |
| Krankenpflege                                     | 7 082.26          |                                      |                   |
| Saat- und Pflanzgut                               | 3 877.98          |                                      |                   |
| Transportwesen                                    | 6 142.10          |                                      |                   |
| Geschäftsunkosten, Reisen                         | 17 627.83         |                                      |                   |
| Abnutzung der Mobilien u. Immobilien              | 10 672.77         |                                      |                   |
|                                                   | <u>274 017.03</u> |                                      |                   |
|                                                   | <u>371 607.40</u> |                                      | <u>371 607.40</u> |

Kontos dessen Ausgestaltung zu einem Bruttoausweise. Sehen wir von möglichen Ausnahmen ab, so läßt sich der buchhalterische Inhalt des Gewinn- und Verlust-Kontos als Aufwand im Soll und Ertrag im Haben deklarieren. In der Regel bringen die Abschlüsse als Höchstmaß den Teil des Aufwandes und Ertrages zur Darstellung, der dem abgelaufenen Bilanzjahre zur Last fiel, bzw. zugute kam.

Es läßt sich aber, wie die Praxis zeigt, diese übliche Höchstgrenze noch überschreiten. Dann enthält das Gewinn- und Verlust-Konto mehr als den Jahresaufwand und -ertrag. Unter solchen Umständen stellt sein Saldo nicht das Jahresresultat dar. Soll dies geschehen, müssen Korrekturposten eingesetzt werden. Das können natürlich nur Größen sein, die zur Bilanz führen, also Bilanzwerte.

Ihr Charakter hängt wieder von dem Bruttocharakter des Gewinn- und Verlust-Kontos ab, und dieser kann verschieden sein.

1. In der Behandlung des Gewinn- und Verlust-Kontos als eines Bruttoausweises am weitesten gehen koloniale Pflanzungsgesellschaften. Sie stellen vielfach auch den Aufwand, der durch Erweiterung des Betriebes verursacht wird, zunächst in die Gewinn- und Verlustrechnung ein. Sie benutzen somit das Gewinn- und Verlust-Konto zu dem gleichen Zwecke, dem sonst bei industriellen Gesellschaften das Neubau-(Erweiterungs-)Konto dient. Welcher Charakter, der des Gewinn- und Verlust- oder der des Neubau-Kontos, hierbei überwiegt, richtet sich nach dem Entwicklungsstadium, worin sich die A.-G. eben befindet. Zunächst wird das Abschluß-Konto mehr Neubau-Konto sein, mit der Aufnahme und dem Fortschreiten der Betriebstätigkeit dagegen mehr Gewinn- und Verlust-Konto werden. Zwecks Feststellung des Enderfolges per ultimo Bilanzjahr wird demgemäß im Anfang der Aufwand zum größten Teil, wenn nicht ganz, vom Gewinn- und Verlust-Konto auf Anlage-Konten umgebucht, überschrieben werden, im

Laufe der Jahre aber als Unkosten des Bilanzjahres zu behandeln sein.

Diese Darstellung ist klar und übersichtlich; sie läßt die Trennung des Aufwandes in den des laufenden Betriebes und den der Erweiterung sofort erkennen. So geschieht die Publikation jedoch nicht immer.

## Beispiel 5b.

Ostafrikanische Pflanzungs-Aktiengesellschaft.  
Gewinn- und Verlust-Konto.

|                                           |                   |                                       |                   |
|-------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------|-------------------|
| Vortrag von 1908                          | 44 650.29         | Einnahmen aus                         |                   |
| Verwaltung Berlin                         | 22 829.02         | Zinsen                                | 11 504.77         |
| Bauzinsen                                 | 40 308.35         | Einnahmen aus                         |                   |
| Ernteunkosten                             | 29 875.69         | Ernten:                               |                   |
| Maschinenbetriebskosten und Abnutzung     | 13 760.48         | Hanf                                  | 61 099.13         |
| Gehälter in Ostafrika                     | 21 812.42         | Baumwolle                             | 13 969.29         |
| Löhne und Anwerbung                       | 80 596.54         | Mais u.                               |                   |
| Krankenpflege                             | 871.90            | Bohnen                                | 5 051.67          |
| Saatgut u. Pflanzlinge                    | 810.—             |                                       | 80 120.09         |
| Geschäftsunkosten, Reisen, Versicherungen | 8 160.77          | Übertrag auf Pflanzungsanlagen-Konten | 113 100.20        |
| Inspektionsreise                          |                   | Bilanz-Konto:                         |                   |
| 1908/09                                   | 8 466.29          | Verlust                               | 76 040.73         |
| Materialverbrauch                         | 2 391.39          |                                       |                   |
| Abnutzung auf Mobilien u. Immobil.        | 6 232.65          |                                       |                   |
|                                           | <u>280 765.79</u> |                                       | <u>280 765.79</u> |

Welche Aufwandsbeträge in der Position M 113 100.20 enthalten sind, wird hier nicht dargestellt, und die Rekapitulation des Gewinn- und Ver-



lust-Kontos in der Bilanz gibt uns nur zum Teil Aufschluß über deren Zusammensetzung, wie die folgende Reproduktion zeigt.

## Bilanz.

| Gewinn- und Verlust-Konto. |           |                     |
|----------------------------|-----------|---------------------|
| Vortrag                    | 44 650.29 |                     |
| Verwaltung                 | 22 829.02 |                     |
| Instandhaltung des         |           |                     |
| ertragsfähigen             |           |                     |
| Landes                     | 56 550.11 |                     |
| Ernteunkosten              | 29 875.69 |                     |
| Maschinenbetriebs-         |           |                     |
| kosten und Ab-             |           |                     |
| nützung                    | 13 760.48 | 167 665.59          |
| ab Einnahmen aus           |           |                     |
| Zinsen                     | 11 504.77 |                     |
| ab Einnahmen aus           |           |                     |
| Ernten                     | 80 120.09 | 91 624.86 76 040.73 |

2. Damit hätten wir die extremste Form der Anwendung des Bruttoprinzipes bezüglich der inhalt-

lichen Ausgestaltung des Gewinn- und Verlust-Kontos kennen gelernt. Das Höchstmaß, wovon wir oben sprachen, kann aber auch überschritten werden, ohne daß die Aufwendungen für Betriebserweiterung über das Gewinn- und Verlust-Konto gebucht werden. Dies geschieht schon, wenn der laufende Betriebsaufwand und -ertrag ohne Rücksicht auf die Anfangs- und Schlußbestände an Fabrikaten, Roh- und Hilfsstoffen eingestellt werden.

Geschieht dies, so müssen zwecks Ermittlung des Erfolges die Bilanzwerte der letzteren hinzugefügt werden. Angenommen, die Inventurwerte für Rohmaterialien, Halb- und Fertigfabrikate seien hierbei in eine Position zusammengezogen, so gehören die vom Vorjahre übernommenen in das Soll, die beim Abschlusse vorhandenen in das Haben des Gewinn- und Verlust-Kontos. Ohne jene wäre der ausgewiesene Ertrag zu groß, ohne diese der im Soll verzeichnete Aufwand. Die Bilanzwerte beziehen sich also auf die Positionen der Gegenseite; sie korrigieren diese, indem sie deren Verminderung bewirken. Sie sind also als Abzugsposten, nicht als die gleiche Seite ergänzende Größen zu lesen.

## Beispiel 6.

## Vereinsbrauerei Salzungen, A.-G., Salzungen.

## Gewinn- und Verlust-Konto.

|                                                                                                                                                                                                                           |            |                                |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------------------|------------|
| Gerste, Malz, Hopfen, Hefe, Fabrikations-, Unterhaltungskosten, Malzsteuer, Zinsen, Anleihezinsen, Personalunkosten, Geschirrunterhaltungskosten, Geschäftunkosten, Abschreibungen, Reingewinn (im Original spezifiziert) | 383 774.39 | Gewinn von 1905/06             | 5 378.86   |
| Vorräte am 1. Oktober 1906                                                                                                                                                                                                | 36 647.42  | Bier-Konto                     | 355 703.90 |
|                                                                                                                                                                                                                           | 420 421.81 | Nebenprodukten-Konto           | 9 836.57   |
|                                                                                                                                                                                                                           |            | Wirtschaftsunterhaltungs-Konto | 14 847.22  |
|                                                                                                                                                                                                                           |            | Vorräte am 30. September 1907  | 34 655.26  |
|                                                                                                                                                                                                                           |            |                                | 420 421.81 |

Den Inhalt eines auf dem gleichen Prinzipie aufgebauten Erfolgsnachweises finden wir im folgenden

Beispiele durch eine „Betriebsabrechnung“ und ein Gewinn- und Verlust-Konto getrennt dargestellt.

## Beispiel 7.

## Brauerei Bahrenfels, Hamburg.

## Betriebsabrechnung.

|                                              |            |                              |            |
|----------------------------------------------|------------|------------------------------|------------|
| Bierbestand am 30. 9. 07                     | 176 600.—  | Einnahmen f. Bier und Treber | 487 218.38 |
| Ausgaben f. Malz, Hopfen usw. (spezifiziert) | 518 968.53 | Bierbestand am 30. 9. 08     | 137 170.—  |
|                                              | 695 568.53 | Gewinn- und Verlust-Konto    | 71 180.15  |
|                                              |            |                              | 695 568.53 |

## Gewinn- und Verlust-Konto.

|                 |            |                                      |            |
|-----------------|------------|--------------------------------------|------------|
| Vortrag         | 76 159.51  | Saldo (-Gesamtverlust per 30. 9. 08) | 302 434.48 |
| Abschreibungen  | 155 094.82 |                                      | 302 434.48 |
| Betriebsverlust | 71 180.15  |                                      |            |
|                 | 302 434.48 |                                      |            |

Die Frage, wie solche Bruttoausweise buchtechnisch zustande kommen können, sei an einem schematischen Beispiele gezeigt.

## Konto für Vorräte.

|                                                     |    |                                                      |    |
|-----------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------|----|
| 1./1. An Eröffnungs-Konto (alte Vorräte)            | 30 | 31./12. Per Gewinn- und Verlust-Konto (alte Vorräte) | 30 |
| 31./12. An Gewinn- und Verlust-Konto (neue Vorräte) | 25 | 31./12. Per Schluß-Konto (neue Vorräte)              | 25 |

## Ertrags-Konto.

|                                      |     |                        |     |
|--------------------------------------|-----|------------------------|-----|
| 31./12. An Gewinn- und Verlust-Konto | 370 | 1./1.—31./12. Verkäufe | 370 |
|--------------------------------------|-----|------------------------|-----|

## Aufwand-Konto.

|                             |     |                                      |     |
|-----------------------------|-----|--------------------------------------|-----|
| 1./1.—31./12. Anschaffungen | 300 | 31./12. Per Gewinn- u. Verlust-Konto | 300 |
|-----------------------------|-----|--------------------------------------|-----|

## Gewinn- und Verlust-Konto.

|                       |     |                       |     |
|-----------------------|-----|-----------------------|-----|
| 31./12. Alte Vorräte  | 30  | 31./12. Neue Vorräte  | 25  |
| 31./12. Aufwand-Konto | 300 | 31./12. Ertrags-Konto | 370 |
| Bilanz-Konto          | 65  |                       |     |
|                       | 395 |                       | 395 |

Die beiden Bilanzwerte lassen sich natürlich auch durch ihre Differenz ersetzen. Sie würde in obigem Falle 5 betragen und als Bestandsminderung im Soll des Gewinn- und Verlust-Kontos erscheinen, während im entgegengesetzten Falle die Bestandsmehrung eine Habenposition zur Folge hätte. Beispiele dieser Art werden uns in der Gruppe III begegnen, da bei ihnen

weniger der Bruttocharakter als vielmehr die kameralistische Behandlung der „Erfolgsbilanz“, wie in neuerer Zeit das Gewinn- und Verlust-Konto bezeichnet zu werden pflegt, in Frage steht.

Abweichend von diesen konsequenten Darstellungen, weist das Gewinn- und Verlust-Konto häufig nur die neuen Bestände an Waren usw. aus. Worauf



die alten verrechnet wurden, wird nicht ersichtlich gemacht. Sind sie in einer sonstigen Sollpost des Gewinn- und Verlust-Kontos enthalten, bleibt der Bruttocharakter im bisherigen Sinne (II, 2) gewahrt. Er ändert sich aber und nähert sich dem üblichen, wenn sie über das Ertrags-Konto, z. B. Fabrikations-Konto, geführt werden.

## Beispiel 8.

Oberehnheimer Weberei (per 1907).

|                       |                   |                   |                   |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Fabrikationskosten    | 101 976.43        | Waren-Konto       | 33 075.33         |
| Gewinn                | 14 318.51         | Vortrag 1907      | 411.31            |
| /. Abschreib. 8 000.— | 6 318.51          | Warenbestand 1907 | 74 808.30         |
|                       | <u>108 294.94</u> |                   | <u>108 294.94</u> |

Gleich oder ähnlich geschieht es bei folgenden Firmen:

Dampfziegelwerk Sachsenhagen, A.-G.  
 Diabas Syenitwerke Rupach a. d. Lahn A.-G., Halle a. S.  
 Steingutfabrik Grünstadt, A.-G.  
 E. Fechner, A.-G., Sorau N./L.  
 Aktien-Zuckerfabrik, Groß-Gerau.  
 Kaffeeplantage Sakarre, A.-G., Berlin.  
 Koenig & Co., K.-G. a. A., Markkirch.  
 Zwickau-Oberhondorfer Steinkohlenbau-Verein.

Im nächsten Beispiele werden die neuen Vorräte in Rohmaterialien und Fertigfabrikate geschieden. Bei kontenmäßiger Behandlung müßte diese Teilung nach der früheren Darstellung zu 4 Positionen führen. Es werden jedoch auch hier nur die neuen Bestände, berücksichtigt und zwar die der Rohstoffe subtraktiv im Soll, die der Fertigwaren additiv im Haben behandelt.

## Beispiel 9.

Theumaer Plattenbrüche, A.-G., Plauen.

Verlust- und Gewinn-Konto.

|                                           |           |          |  |
|-------------------------------------------|-----------|----------|--|
| An Fabrikations-Konto                     | 10 037.17 |          |  |
| Verbrauchsvorräte lt. Inventur            | 2 241.—   | 7 796.17 |  |
| „ Kohlenkonto                             | 8 000.47  |          |  |
| Vorräte                                   | 812.—     | 7 188.47 |  |
| „ Utensilienunterhaltungs-Konto           | 335.70    |          |  |
| Nutzholzvorräte                           | 75.—      | 260.70   |  |
| „ An Pferde- und Wagenunterhaltungs-Konto | 4 717.34  |          |  |
| Futtermaterialien                         | 907.—     | 3 810.34 |  |

Per Waren-Konto:

|                      |            |
|----------------------|------------|
| Verkaufte Waren      | 111 138.72 |
| Vorräte lt. Inventur | 15 048.—   |
|                      | 126 186.72 |

Dazu aus der Bilanz:

Bilanz.

|                                               |          |
|-----------------------------------------------|----------|
| Pferde- und Wagenunterhaltungs-Konto: Vorräte | 907.—    |
| Kohlen-Konto: Vorräte                         | 812.—    |
| Utensilienunterhaltungs-Konto: Vorräte        | 75.—     |
| Fabrikations-Konto: Vorräte                   | 2 241.—  |
| Waren-Konto: Vorräte                          | 15 048.— |

So auch bei der

Zuckerfabrik, A.-G., Warburg.

Eigentlich ist bei dieser, daß bei den Konten: „Schnittzelsäcke“, „Rübensamen“ und „Melassefutter“ die Bestandsverrechnung nicht in den Kreis der Darstellung einbezogen wird.

Diesem Abschlusse steht der der Firma Dennekes Braunschweiger Wurst- und Fleischwaren-Fabrik, Braunschweig, sehr nahe; nur verschweigt er die Vorräte an Fertigfabrikaten.

Sehen wir von der erläuternden Darstellung in der Vorkolonnen der Sollseite ab, so bringt dieses Gewinn- und Verlust-Konto das übliche Höchstmaß an Aufwand und Ertrag. Die Übergangsformen vom ersten Extrem bis zu ihm ließen, wie dargetan, an Mannigfaltigkeit nichts zu wünschen übrig. Ihre Aufzählung kann jedoch nicht als erschöpfend angesehen werden. Wohl aber zeugt sie von dem Umfang einer Übung, von der die Buchhaltungsliteratur m. W. noch keine Notiz genommen hat.

(Schluß folgt.)

## Das Schaufenster in Gesetz- und Rechtsprechung.

Von Fritz Hansen, Berlin.

Der Umstand, daß Schaufenster und Schaukästen eins der wichtigsten, ja häufig das einzige Mittel geschäftlicher Ankündigung sind, macht es erklärlich, daß die darauf bezüglichen Gesetze und Verordnungen vielfach von besonderem Interesse sind. Das trifft in diesem Zusammenhange auch für Schaukästen und Firmenschilder zu, die ja im gleichen Maße wie die Schaufenster der Reklame dienen.

Was daher zunächst die Anbringung von Schaukästen, Firmenschildern und anderen Ankündigungsmitteln der Gewerbetreibenden an Gebäuden usw. betrifft, so ist zu bemerken, daß eine Polizeiverordnung, die ganz allgemein die Anbringung von Schaukästen und sonstigen Ankündigungsmitteln an Gebäuden usw., soweit diese an einer öffentlichen Straße gelegen sind, von einer polizeilichen Genehmigung abhängig macht, ungültig ist. Eine solche Polizeiverordnung findet ihre Stütze nicht in § 6a und f des Gesetzes vom 11. März 1850, nach welchem der Schutz der Personen und des Eigentums sowie die Sorge für Leben und Gesundheit zu den Gegenständen polizeilicher Vorschriften gehören. Nach diesen Bestimmungen könnte allerdings die Anbringung der in die Straße hineinragenden Schilder und Schaukästen von polizeilicher Genehmigung abhängig gemacht werden, was betreffs der Schilder schon nach § 80 I. 8 ALR zulässig ist.

Betreffs der Schilder und Schaukästen, die nicht in die Straße hineinragen, aber in unmittelbarer gefährdender Nähe derselben angebracht sind, ist eine gleiche Verordnungsbefugnis der Polizeibehörde durch § 366 Nr. 8 StGB. ausgeschlossen. Diese Vorschrift bedroht denjenigen mit Strafe, welcher nach einer öffentlichen Straße oder nach Orten hinaus, wo Menschen zu verkehren pflegen, Sachen, durch deren Umstürzen oder Herabfallen jemand beschädigt werden kann, ohne gehörige Befestigung aufstellt oder aufhängt. Die Landesgesetzgebung darf nicht im Widerspruch mit dem Reichsrecht den durch dieses bereits festgelegten Tatbestand einer Übertretung als solchen abweichend gestalten (vgl. Urteil des Reichsgerichts vom 2. November 1882). Deshalb darf eine



Polizeiverordnung nicht im Widerspruch zu § 366 Nr. 8 die durch diese Vorschrift dem Richter übertragene Prüfung, ob ein Gegenstand „gehörig“ befestigt ist, durch das Erfordernis vorgängiger Genehmigung der Polizeibehörde übertragen (vgl. Urteil des Kammergerichts vom 13. Juni 1901, Goldt. Arch. Bd. 49, S. 149). Somit kann die Polizeibehörde aus dem erwähnten Gesichtspunkte nur die Anbringung der in die Straße hineinragenden, nicht aber die aller Schilder und Schaukästen von polizeilicher Genehmigung abhängig machen.

Aber auch nach § 6b des Gesetzes vom 11. März 1850 (Ordnung, Sicherheit und Leichtigkeit des Verkehrs auf öffentlichen Straßen usw.) rechtfertigt sich eine solche Vorschrift nicht. Wie das Oberverwaltungsgericht (Urteil vom 12. April 1901, Entsch. Bd. 39, S. 410 ff.) und das Kammergericht (Urteil vom 29. Dezember 1902, S. 787/02) anerkannt haben, kann die Polizeibehörde zwar die Anbringung von Ankündigungen, welche das Interesse des Grundstücks und seiner Bewohner nicht berühren (z. B. Anzeigen über öffentliche Versammlungen und Lustbarkeiten), an Privatgrundstücken unter polizeiliche Genehmigung stellen oder ganz verbieten. Sie kann dagegen eine solche polizeiliche Genehmigung nicht fordern bei Ankündigungen, welche lediglich das Interesse des Grundstücks, seines Eigentümers und seiner Mieter betreffen (z. B. Angebote gewerblicher Leistungen der Grundstücksbewohner, Namens- und Geschäftsschilder). Derartige Ankündigungen, welche sich lediglich als Ausübung des Eigentums- und Mietsrechtes darstellen, wenden sich meist nur an einen kleinen Kreis von Interessenten, haben nur für diesen Bedeutung und werden daher auch, weil sie sich regelmäßig nur auf wenige Worte beschränken, von dem auf der Straße verkehrenden Publikum, wenn überhaupt, meist lediglich im Vorübergehen gelesen. Sie sind deshalb nicht geeignet, Ordnung, Sicherheit und Leichtigkeit des Verkehrs auf öffentlichen Straßen zu beeinträchtigen (Urteil S. 1429/02 vom 23. Februar 1903).

Die Darstellung der Sachlage gibt natürlich nur das allgemeine gültige Recht, sie ist also auch für außerpreußische Teile Deutschlands bestimmt, kann deshalb preußisches Partikularrecht nicht berücksichtigen<sup>1)</sup>. Die angeführten erstinstanzlichen Urteile behalten aber auch gegenüber Polizeiverordnungen ihre volle Gültigkeit. Es ist jedoch notwendig, noch auf zwei Gesetze hinzuweisen, die in Preußen zur Verhütung von Verunstaltungen bestehen und durch welche das allgemeine Recht zur Anbringung von Schaukästen usw. ausgebaut wird. Das eine Gesetz vom 2. Juni 1902 gibt den Landespolizeibehörden das Recht, Reklameschilder, Aufschriften, Abbildungen usw., die das Landschaftsbild außerhalb der geschlossenen Ortschaften verunzieren, durch Polizeiverordnung zu verbieten. Das zweite Gesetz vom 15. Juli 1907 geht weiter. Es gestattet den einzelnen Gemeinden durch Ortsgesetz baupolizeiliche Vorschriften zu treffen, die außer der aus dem allgemeinen Landrecht zu schließenden Befugnis der Bau-

polizei, über die allgemeine Sicherheit zu wachen, auch noch ästhetische Rücksichten vertreten. So bestimmt der § 3 dieses Gesetzes: „Durch Ortsstatut kann vorgeschrieben werden, daß die Anbringung von Reklameschildern, Schaukästen, Aufschriften und Abbildungen der Genehmigung der Baupolizeibehörde bedarf.“

Die Anwendung dieses Gesetzes und der Erlaß von Ortsstatuten sind in den einzelnen preußischen Gemeinden und Städten aber noch so in der Entwicklung begriffen und die einzelnen bisher erlassenen Ortsstatuten sind untereinander so verschieden, daß eine generelle Darstellung dieser neuen Rolle der Baupolizei als Wächter der Schönheit zurzeit kaum möglich ist, jedenfalls aber über den Rahmen dieser Abhandlung hinausgeht. Es dürfte auch außer dem preußischen Bundesministerium kaum eine Stelle in Preußen geben, die über die sämtlichen bisher auf Grund des Verunstaltungsgesetzes erlassenen Ortsstatute Auskunft geben könnte.

Seitdem die Sonntagsruhe mit wenig Ausnahmen auf die gesamte Industrie und den Handel ausgedehnt ist, halten es die Polizeibehörden für notwendig, auch den besonderen Bestimmungen über die äußere Heilighaltung der Sonn- und Feiertage erhöhte Beachtung zu schenken. Da sich nun diese Anordnungen auch auf das Verhängen der Schaufenster und Schaukästen beziehen, so ist es notwendig, an dieser Stelle darauf näher einzugehen. Die Reichsgewerbeordnung enthält allerdings über das Verhängen der Schaufenster und Schaukästen an Sonn- und Feiertagen keine Bestimmung, und da die Regelung der Sonntagsruhe weitergehenden landesgesetzlichen Bestimmungen überlassen bleibt, so ist es erklärlich, daß über die äußere Heilighaltung der Sonn- und Feiertage in den einzelnen Landesteilen sehr verschiedene Anschauungen herrschen. Die von den Verwaltungsbehörden zu treffenden diesbezüglichen Anordnungen sollen sich allerdings nur gegen solche Handlungen richten, welche nach außen hin wirksam oder doch unmittelbar in die Erscheinung treten und dadurch geeignet sind, die innere Sammlung und Erhebung an Sonn- und Feiertagen allgemein zu stören und zu beeinträchtigen.

Trotzdem nun die Ausstellung von Waren und Verkaufsgegenständen in einem Schaufenster sicherlich nicht geeignet ist, das religiöse Gefühl zu verletzen oder die innere Sammlung zu stören, ist doch in den meisten in Betracht kommenden Polizeiverordnungen das Aushängen und Ausstellen von Waren in den Schaufenstern und Schaukästen sowie in und vor den Ladentüren an Sonn- und Festtagen nur während der zulässigen Verkaufszeit gestattet.

Im Königreich Sachsen sagt das Gesetz, die Sonn-, Fest- und Bußtage betreffend, vom 10. September 1870 im § 3: „Während der Zeit, in der der öffentliche Handel nicht gestattet ist, sind auch die Kauf- und Gewerbeläden, Magazine, Marktbuden sowie die Schaufenster geschlossen zu halten und Verkaufsstände nicht mit Waren zu belegen.“

In Preußen findet sich die analoge Vorschrift in verschiedenen Polizeiverordnungen vor. Eine Verordnung des Oberpräsidenten der Provinz Brandenburg (vom 4. Juli 1898) bestimmt in § 6:

„Das Aushängen und Ausstellen von Waren in den Schaufenstern und Schaukästen sowie in und vor den Ladentüren ist an Sonn- und Feiertagen nur während der zulässigen Verkaufszeit gestattet. Außerhalb dieser Zeit müssen die Ladentüren geschlossen und die Schaufenster geräumt oder verhängt sein.“

Die Verordnung der Kgl. Regierung zu Trier sagt: „Das Aushängen und Ausstellen von Waren, dergleichen von Schaukästen... ist während des ganzen Tages unbedingt untersagt.“

Die Polizeiverordnung von Hohenzollern von 1862 verlangt, „daß alle an den Schaufenstern nach der öffentlichen Straße hin befindlichen Andeutungen des gewerblichen Verkehrs entfernt oder verdeckt wer-

<sup>1)</sup> Nach § 93 der Straßenordnung für Berlin vom 31. Dezember 1899 ist zum Aushängen und Ausstellen von Verkaufs- und anderen Gegenständen an Gebäuden, Türen, Fenstern, Umzäunungen usw., die straßenwärts liegen, die polizeiliche Genehmigung erforderlich. Hierüber hat das Kammergericht erster Strafsenat als Revisionsinstanz unterm 8. Mai 1913 folgende Grundsätze aufgestellt: Der § 93 ist rechtsgültig. Er bezweckt die Erhaltung der Ordnung, Sicherheit und Leichtigkeit des Verkehrs auf den öffentlichen Straßen, findet also seine gesetzliche Stütze in § 6b des Polizeiverwaltungsgesetzes vom 11. März 1850. Unter den § 93 fallen auch solche Sachen, die außerhalb eines Schaufensters, wenn auch an der Rahmenwand und innerhalb der Hausfront, angebracht sind. Denn auch diese Gebäudeteile liegen straßenwärts und die dort befindlichen Gegenstände können durch Berührung Vorübergehender den Straßenverkehr erschweren.



den.“ Andere Verordnungen beschränken das Verhängen auf die Zeit des Gottesdienstes usw. Einheitlichkeit herrscht also auch innerhalb des Preussischen Staates nicht.

Bayern und Württemberg (Königl. Verordnung vom 27. Dezember 1871) verbieten nur das Ausstellen und Aushängen von Waren außerhalb der Verkaufsläden während des vormittägigen Hauptgottesdienstes.

Baden schreibt wieder in § 3 Ziff. 3 der Landesherrlichen Verordnung vom 18. Juni 1892 das Verhängen der Schaufenster vor, denn es verbietet während der Ruhezeit „das öffentliche Aushängen und Auslegen von Waren“.

In Hessen sagt Artikel 227 des Polizei-Strafgesetzes vom 10. Oktober 1871: „Das Aushängen und Ausstellen von Waren seitens der Kauf-, Handels- und sonstiger Gewerbeleute ist an Sonn- und Feiertagen untersagt, ausgenommen jedoch die nicht in die Zeit des Hauptgottesdienstes fallenden Stunden, während welcher nach der Gewerbeordnung in offenen Verkaufsstellen ein Gewerbebetrieb stattfinden darf.“

Ähnlich ist es in den Thüringischen Staaten, in Oldenburg und Mecklenburg.

Wir haben demnach in Preußen (teilweise), Sachsen, Baden, Hessen, Thüringen, Oldenburg und Mecklenburg die Vorschrift des Verhängens der Schaufenster.

Der Agitation der kaufmännischen und gewerblichen Vereinigungen ist es jedoch allmählich gelungen, die maßgebenden Behörden davon zu überzeugen, daß jene Verordnungen veraltet und eigentlich auch zwecklos sind. In einzelnen Landesstellen ist der Zwang zum Verhängen der Schaufenster auch inzwischen aufgehoben, und es ist nur noch eine Frage der Zeit, wann das Verbot des Verhängens der Schaufenster an Sonn- und Feiertagen ganz allgemein aufgehoben wird. Bemerkt sei noch, daß, wenn es sich bei den in Schaufenstern ausgestellten Gegenständen nicht um Waren, sondern um sogenannte Geschicklichkeitsproben handelt, die nicht mit Preisangabe versehen, auch nicht zum Verkauf bestimmt sind, die Polizeiverordnungen, die vereinzelt noch das Verhängen der Schaufenster an Sonn- und Feiertagen fordern, keine Anwendung finden, da es sich dann nicht um Waren im Sinne dieser Verordnungen handelt.

Aber auch abgesehen von der „Sonntagsruhe der Schaufenster und Schaukästen“, kommen noch andere Fälle in Betracht, in denen auf Grund des § 366 Nr. 8 des Reichs-Strafgesetzbuches die Polizeibehörde gegen Schaufensterdekorationen einschreiten kann. Das ist z. B. dann der Fall, wenn durch eine aufsehenerregende Auslage nachweisbar Verkehrsstörungen entstehen. Aber auch nur in diesem Falle, denn das Recht, allgemein eine aufsehenerregende Schaufensterdekoration zu verbieten, besitzt die Polizei nicht und kann sie auch nicht besitzen, weil ja dadurch der Zweck der Schaufensterreklame illusorisch gemacht werden würde.

Das Schaufenster ist ein dem Publikum zugänglicher Ort, und es dürfen deshalb gemäß § 184 Abs. 3 des Strafgesetzbuches in Schaufenstern und Schaukästen auch nicht Gegenstände ausgestellt werden, die zu unzünftigem Gebrauch bestimmt sind. Eine andere Bestimmung, die zu beachten ist, geht dahin, daß die im Schaufenster ausgestellten Waren zu den dabei bezeichneten Preisen auch wirklich verkauft werden müssen. Der Verkäufer kann sich nicht darauf stützen, daß die Preise etwa im Schaukasten irrtümlich angegeben wurden, sondern er muß zu den angekündigten Preisen verkaufen, während er andernfalls Gefahr läuft, wegen unlauteren Wettbewerbs bestraft zu werden.

Eine gelungene Schaufensterdekoration bzw. eine schöne Auslage wird nun vielfach zur Nachahmung reizen, um die Konkurrenz in ihren „Schlagern“ auszusteichen. Da glaubt denn mancher, daß nichts einfacher wäre, als eine solche Schaufensterauslage zu photographieren, nachzuzeichnen oder sonstwie nach-

zubilden. Dabei ist aber die größte Vorsicht geboten, wenn man nicht mit dem Gesetz, betreffend das Urheberrecht an Werken der bildenden Künste und der Photographie vom 9. Januar 1907, in Konflikt geraten will. Denn dieses Gesetz schützt nicht nur die Urheber von Werken der bildenden Künste und der Photographie gegen Nachahmung ihrer Arbeiten, sondern der Kreis der durch das Gesetz geschützten Werke umfaßt auch die Erzeugnisse des Kunstgewerbes. Als ein kunstgewerbliches Erzeugnis ist jedes Erzeugnis einer kunstgewerblichen Technik anzusprechen, das persönliche Eigenart an sich trägt. Gegenstand des Schutzes ist also, was einer freien, nicht gebundenen Tätigkeit des Urhebers seine Entstehung verdankt. Welcher Art der kunstgewerbliche Gegenstand ist, ist gleichgültig. Ebenso wenig kommt in Betracht, ob es sich um Nachbildungen von Naturprodukten handelt, denn auch in der Wiedergabe nach der Natur kann sich das künstlerische Schaffen sehr wohl betätigen. Diese Anschauung kommt auch in einem sehr interessanten Urteil des Reichsgerichts zum Ausdruck. Sind also im Schaufenster Gegenstände ausgestellt, die als künstlerische Erzeugnisse anzusehen sind, so bleibt deren Urheber bzw. seinem Rechtsnachfolger das ausschließliche Recht zur Vervielfältigung und gewerbsmäßigen Verbreitung. Man darf also ein solches Schaufenster nicht photographieren oder sonst nachbilden bzw. nicht so nachbilden, daß sich eine Nachbildung der ausgestellten urheberrechtlich geschützten Werke ergibt. Aber auch die Anordnung der Gegenstände in einem Schaufenster kann nach künstlerischen Grundsätzen erfolgen und demnach das gesamte Arrangement dem Urheber geschützt sein. Allgemeine Grundsätze lassen sich hier nicht aufstellen. Es kommt von Fall zu Fall darauf an, ob es sich um geschützte Erzeugnisse oder geschützte Arrangements handelt.

Gegen das Photographieren der Schaufenster selbst wären rechtliche Bedenken nicht zu erheben, da die Schaufenster ja zumeist an öffentlichen Straßen, Wegen oder Plätzen liegen und demgemäß auch nachgebildet werden dürfen. Nur bezüglich der Nachbildung des Inhalts der Schaufenster sind die vorstehenden Ausführungen zu beachten.

Zum Schluß verdient auch noch die Frage erörtert zu werden, wie man gegen Polizeiverfügungen, die Schaufenster betreffen, Beschwerde erheben kann, selbst wenn es sich um solche Polizeiverfügungen handelt, die die Genehmigung des Bezirksausschusses erhalten haben und demnach rechtsgültig sind. Diese Frage kann nur derjenige richtig beantworten, der das Gesetz über die allgemeine Landesverwaltung vom 30. Juli 1883 kennt. Denn nach § 127 dieses in den weitesten Kreisen und auch bei den praktischen Juristen ziemlich unbekannten Gesetzes findet gegen Polizeiverfügungen der Orts- und Kreispolizeibehörde, soweit das Gesetz nicht ausdrücklich anderes bestimmt, die Beschwerde statt, und zwar

a) Gegen die Verfügungen der Ortspolizeibehörde auf dem Lande oder einer zu einem Landkreis gehörigen Stadt, deren Einwohnerzahl bis zu 10 000 beträgt, an den Landrat und gegen dessen Bescheid an den Regierungspräsidenten.

b) Gegen die Verfügungen der Ortspolizeibehörde eines Stadtkreises, mit Ausnahme von Berlin, einer zu einem Landkreise gehörigen Stadt mit mehr als 10 000 Einwohnern oder des Landrats an den Regierungspräsidenten und gegen dessen Bescheid an den Oberpräsidenten.

c) Gegen Ortspolizeiverfügungen in Berlin an den Oberpräsidenten. Die Klage kann nur darauf gestützt werden:

1. Daß der angeführte Bescheid durch Nichtanwendung oder unrichtige Anwendung des bestehenden Rechts, insbesondere auch der von den Behörden innerhalb ihrer Zuständigkeit erlassenen Verordnungen den Kläger in seinem Recht verletze.

2. Daß die tatsächlichen Voraussetzungen nicht vor-



handen seien, welche die Polizeibehörde zum Erlaß der Verfügung berechtigt haben würden. Die Prüfung der Gesetzmäßigkeit der angefochtenen Polizeiverfügung erstreckt sich auch auf diejenigen Fälle, in welchen bisher nach § 2 des Gesetzes vom 11. Mai 1842 der ordentliche Rechtsweg zulässig war.

Die Entscheidung ist endgültig und erfolgt unbeschadet aller privatrechtlichen Verhältnisse.

## Rundschau.

### Vom Exportmarkt.

Der sensationelle Sturz in dem englischen Wechselkurse auf Amerika, der in der Mitte des August stattfand und den Wechselwert des Pfundes Sterling zu dem Dollar auf 4,64 Dollar herunterbrachte, hat zum ersten Male gezeigt, wie schwer die internationale Finanzwirtschaft von dem Kriege getroffen worden ist. Es hat sich herausgestellt, daß der Weltmarkt nicht mehr das Zutrauen in den englischen Markt zeigt, das er in diesen für das ganze Jahr gesetzt hat, und damit bricht auch gleichzeitig die ganze Basis zusammen, auf der sich während dieser Zeit die riesigen Kriegsmateriallieferungen Amerikas an die alliierten Mächte aufgebaut haben. Es wird in Amerika darauf hingewiesen, daß, wenn der Kurs auf derselben Grundlage bleibt, auf welche er gesunken ist, die Einfuhr selbst von großen Mengen Goldes ihn nur schwer wieder auf seine alte Basis zurückbringen kann, und diejenigen Volkswirte, welche weiter als wie in die allerunmittelbarste Zukunft sehen, beginnen einzusehen, daß dann auch die Vereinigten Staaten nicht in der Lage sein werden, sich dem allgemeinen Strudel fernzuhalten, den der Krieg in dem Weltmarkt geschaffen hat. Es ist ganz klar, daß ein Export nicht dauernd unter den gegenwärtigen Umständen aufrecht erhalten werden kann. Seit Monaten liefert Amerika ungeheure Mengen von Munition und anderem Kriegsmaterial, und diese Munition ist fortgesetzt mit Kasse bezahlt worden. Der Warenimport ist zurückgegangen und es findet heute, genau genommen, überhaupt kein geordneter Warenaustausch in der Welt mehr statt. Die Statistiken, welche bis jetzt vorliegen, zeigen dies natürlich nicht vollkommen klar, und es wird wahrscheinlich auch bis nach dem Kriege dauern, ehe man in der Lage sein wird, die Verschiebungen, welche während des letzten Jahres im Weltmarkt stattgefunden haben, zu erkennen und zu verstehen. Heute werden dieselben von den Kaufleuten nur gefühlt. Die große wirtschaftliche Anziehungskraft der Vereinigten Staaten hat immer darin bestanden, daß diese vielleicht das einzige Land der Welt waren, wo es möglich war, selbst die kleinsten Beträge schnell umzusetzen. Dieses ist in erster Linie dadurch möglich geworden, daß dem Markte immer neue Abnehmer in Gestalt von Einwanderern zufließen und zweitens, daß es selber immer reichliche Umsatzwerte gegen seine eigenen Werte eintauschen konnte. Gold, das heute für die Munitionslieferungen hereinkommt, gibt dem Amerikaner diese Umsatzmöglichkeit nicht. Dieses Gold ist im Gegenteil eher eine Bürde. Amerika, das gelernt hat, Geld zu verdienen, hat noch nicht gelernt, Geld auszuwenden. Die heute einlaufenden Beträge tragen infolgedessen eher noch zu der Disorganisation des Geschäftes bei, als daß sie dasselbe fördern. Hohe Preise für alle Notwendigkeiten des Lebens sind die Folge dieser hohen, aber wirtschaftlich sehr einseitigen Verdienste, an welcher der an Zahl größte Teil der amerikanischen Bevölkerung nicht teilnimmt. Die Eisen- und Stahlindustrie Amerikas spielt zweifelsohne eine große Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes. Wichtiger aber als jene Industrien ist die Landwirtschaft, und diese hat weder einen Anteil an der heutigen Geschäftigkeit der Stahl- und Eisenindustrie, noch besteht irgendwelche Aussicht für einen solchen in der Zukunft.

Die Folge davon ist, daß, während die amerikanischen Zeitungen von einem Riesen„boom“ reden, in Wirklichkeit im Lande die Geschäfte schlecht gehen, daß ganze industrielle Branchen brach liegen und daß, wenn nicht bald eine Änderung kommt, sehr wahrscheinlich ein wirtschaftlicher Krach eintreten wird, der alles, was Amerika bisher gesehen hat, in den Schatten stellen wird. Amerika erlebt heute an sich dasselbe, was es zum Beispiel in einigen der südamerikanischen Republiken mit angesehen hat, nämlich die üblen wirtschaftlichen Folgen der einseitigen Förderung einer Industrie zum Nachteil anderer Erwerbszweige des Landes.

Schritt für Schritt hat der Krieg den normalen Handelsverkehr in Europa unmöglich gemacht, bis heute von einem geordneten Warenaustausch fast kaum noch die Rede sein kann. Bei den Ausfuhrverboten, Blockaden und anderen Begleiterscheinungen des Krieges kann eben kein regelmäßiger Warenwechsel aufrecht erhalten werden. Die neutralen kleineren Staaten Europas werden bei dieser Gelegenheit ebenso schwer betroffen als wie die kriegführenden Staaten. Die Schließung vieler Häfen für Kriegszwecke hat weiterhin den Überseeverkehr zwischen Europa und den übrigen Märkten, mit Ausnahme nach Amerika, sehr eingeschränkt. Rußland kann nur noch durch den nicht sehr vorteilhaften Hafen von Archangel erreicht werden, Frankreich bezieht seine ganzen Waren, genau genommen, nur noch durch zwei Häfen und auch England beschränkt sich nur auf wenige offene Türen, während der deutsch-österreichische Verkehr auf die Häfen neutraler Länder zusammengeschrunpft ist. Kopenhagen, Bergen, Christiania und Rotterdam sind die Plätze, über welche vom Auslande die Post nach Deutschland geschickt werden muß. Der Verkehr mit der Schweiz ist ebenfalls sehr behindert, und die kleine Republik ist heute dem guten Willen der sie umgebenden Mächte ausgeliefert. Holland, Schweden, Norwegen und Dänemark haben jedoch, gestützt auf eine eigene Schifffahrt, ihren Außenverkehr noch aufrecht erhalten können.

Die Vereinigten Staaten, die gerade angefangen hatten, einen regen Handelsverkehr mit China und Südamerika zu eröffnen, sehen sich von neuem von diesen abgeschnitten, nachdem der neue Erlaß der englischen Regierung englischen Schifffahrtsgesellschaften den Transport von Waren für deutsche Häuser im neutralen Auslande verboten hat. Da der amerikanische Handel sich zu einem beträchtlichen Teile aus solchen Bestellungen für deutsche Häuser zusammengesetzt haben dürfte, ist eine neue Unterbrechung erfolgt. Die amerikanischen Schiffe sind meistens in europäischen Transporte beschäftigt und es fehlt an amerikanischen Transportgelegenheiten nach Südamerika und nach China. Australien leidet ebenfalls an einem Mangel an Transportgelegenheit.

Zu dem Mangel an Transportgelegenheiten kommt nunmehr auch noch der Mangel an Waren. In den Vereinigten Staaten zum Beispiel, wo sonst immer große Mengen von deutschen Wirkwaren Absatz fanden, sind heute so gut wie keine Lager mehr von diesen vorhanden, während die amerikanische Wirkwarenindustrie den Mangel an Farbstoffen, die ebenfalls von Deutschland kamen, nicht weniger empfindet. In Südamerika sollen die Lager größer sein. Das Ausscheiden Englands aber aus dem Markte macht sich dort beinahe noch mehr fühlbar als wie das Deutschlands. Deutsche Häuser in Südamerika, ebenso wie in China, welche in beiden Märkten einen sehr bedeutenden Einfluß haben, haben daselbst oft auch englische Waren verkauft. Sie weigern sich nun, diese Waren weiter zu beziehen, oder aber sie können dieselben nicht mehr erhalten, und es ist anzunehmen, daß in Südamerika ein sehr bedeutender Mangel an baumwollenen Waren eintreten wird. Leder, besonders gefärbtes, fehlt ebenfalls sehr in Südamerika.



In Süd- und Nordamerika werden lederne Damenhandschuhe durch gewirkte, besonders seidene, ersetzt, die viel in Weiß geliefert werden.

Die amerikanischen Fleischpacker beklagen sich, daß sie nicht in der Lage sind, ihre Konserven nach Schweden und Norwegen zu senden, da die englische Regierung dieselben aufhält, und die norwegischen Exporteure sind in ihrem Verkehr mit England durch die deutschen Unterseeboote behindert, da auf dem Wege über Norwegen viel Konterbande nach England gehandelt worden ist.

Trotz aller dieser Ungelegenheiten oder vielleicht gerade wegen derselben beschäftigt sich der Außenhandelsmarkt aber jetzt viel mit der möglichen Lage nach dem Frieden. Volks- und Finanzwirte machen alle möglichen Pläne, wie die Welt nach dem Kriege aussehen soll, und man findet gewöhnlich, daß die Theorie je nach der politischen Anschauung des betreffenden Sachverständigen ausfällt. Es ist, wie die Dinge liegen, wahrscheinlich anzunehmen, daß keines der europäischen Länder viel für andere übrig haben wird. Andererseits macht man sich aber doch wohl eine falsche Vorstellung über die Ausdehnung der wirtschaftlichen Nachlese des Krieges. Sicher sind Riesensummen für Kriegszwecke ausgegeben worden, aber nur ein ganz bestimmter Teil dieser Summen kommt schließlich aus dem Arbeitskapital der Nationen. Der bei weitem größte Teil kam aus dem aufgespeicherten Kapital und schließlich sogar aus dem toten Kapital. Die Winkel und Ecken sind ausgekehrt worden und haben ihren Reichtum hergegeben. Der alte Kupferkessel, der aus der Rumpelkammer geholt wurde, um dem Vaterlande zu dienen, war nicht nur ein Überfluß, sondern ein zweckloses Hindernis. Sein Verschwinden wird nicht gefühlt. So ist Europa wahrscheinlich auch von großen Ansammlungen anderer Werte befreit worden, die nur in ihrer Anwendung durch den Krieg wertvoll wurden, vorher aber nicht nur wertlos waren, sondern den Raum versperrten und deren Zerstörung schließlich das ganze Wirtschaftsgetriebe wieder mehr aktiv machen muß. Kapital dieser Art ist zum allerbesten schließlich weiter nichts als angesammeltes Fett. Tausend Mark zu zweieinhalb Prozent sind eben nicht mehr wert als 500 zu fünf; man wird aber zugeben, daß der Weltmarkt besser daran ist, wenn 500 Mark unter entsprechender Benutzung gezwungen werden, zehn Umdrehungen von Geld zur Ware und Ware zu Geld zu machen, als wie wenn Tausend nur fünf gemacht haben. Gesetzt also den Fall, daß alle Nationen gleich von der finanziellen Last betroffen worden sind, so verbleibt schließlich das eine, daß die Nation, welche in der Lage sein wird, den kleineren Betrag am schnellsten und öftesten umzusetzen, schließlich wirtschaftlich die langsamere über-vorteilen wird. Es muß abgewartet werden, welche der europäischen Wirtschaftseinheiten sich am schnellsten den nach Friedensschluß bestehenden wirtschaftlichen Bedingungen anzupassen verstehen wird.

Ludwig W. Schmidt.

#### Bergbau.

*Spanische Erze für Englands Bedarf.* Spaniens Eisenerzbergbau verrät unverkennbar Anzeichen der nahenden Erschöpfung. Schon seit mehr als einem Jahrzehnt weisen seine Förderziffern, wie aus der folgenden Zusammenstellung zu entnehmen ist, keine Zunahme mehr auf, dabei hat sich der Weltbedarf an Eisenerz ganz außerordentlich gesteigert.

| Förderung    |         | Ausfuhr      |    | Förderung    |         | Ausfuhr      |    |
|--------------|---------|--------------|----|--------------|---------|--------------|----|
| von Eisenerz |         | von Eisenerz |    | von Eisenerz |         | von Eisenerz |    |
| 1t           | 1t      | 1t           | 1t | 1t           | 1t      | 1t           | 1t |
| 1890         | 5968000 | 5617000      |    | 1907         | 9738000 | 8497000      |    |
| 1895         | 5425000 | 5092000      |    | 1908         | 9123000 | 7136000      |    |
| 1899         | 9247000 | 8475000      |    | 1909         | 8645000 | 8048000      |    |
| 1900         | 8537000 | 7697000      |    | 1910         | 8528000 | 8151000      |    |
| 1905         | 8931000 | 8452000      |    | 1911         | 8633000 | 7165000      |    |
| 1906         | 9297000 | 9123000      |    | 1912         | 8996000 | 8333000      |    |

Überwiegend gelangt das spanische Eisenerz zur Ausfuhr, Hauptabnehmer dafür ist Großbritannien, dessen Eisenindustrie sich zu einem sehr erheblichen Teil auf den spanischen Erzlieferungen aufbaut. Der Eisenerzbezug des britischen Inselreiches zeigte in den letzten Jahren die folgende Entwicklung:

|      | Gesamtbezug | davon aus Spanien |
|------|-------------|-------------------|
|      | 1t          | 1t                |
| 1906 | 7823000     | 5949000           |
| 1907 | 7642000     | 5712000           |
| 1908 | 6058000     | 4479000           |
| 1909 | 6329000     | 4426000           |
| 1910 | 7021000     | 4855000           |
| 1911 | 6346000     | 3946000           |
| 1912 | 6601000     | 4290000           |

Sowohl absolut als auch im Verhältnis zum Gesamtbezug Großbritanniens an Eisenerz sind die Lieferungen Spaniens neuerdings zurückgegangen; der Ausfall ist wettgemacht worden durch Mehrbezug vor allem aus Schweden, Norwegen, Griechenland, Algerien und Frankreich.

Die Erzlieferungen Spaniens an seinen zweitwichtigsten Abnehmer, Deutschland, zeigen in den letzten Jahren die entgegengesetzte Entwicklung und waren in 1912 annähernd doppelt so groß wie im Jahre 1908, während sich der Gesamtbezug Deutschlands an Eisenerz seitdem nur um die Hälfte gesteigert hat.

|      | Bezug Deutschlands an Eisenerz |             |
|------|--------------------------------|-------------|
|      | insgesamt                      | aus Spanien |
|      | 1t                             | 1t          |
| 1906 | 7057000                        | 2574000     |
| 1907 | 8340000                        | 2115000     |
| 1908 | 7609000                        | 1947000     |
| 1909 | 8232000                        | 2421000     |
| 1910 | 10674000                       | 31030000    |
| 1912 | 11925000                       | 36660000    |

Die drohende Erschöpfung des spanischen Eisenerzbergbaues ist für England, das zwei Drittel seines Eisenerzbedarfes aus Spanien deckt, von größerer Bedeutung als für Deutschland, und es dürfte ihm nicht leicht fallen, für das hochprozentige spanische Erz Ersatz zu finden; Schweden kann diesen nicht ohne weiteres bieten, weil das dortige Erz zum weit überwiegenden Teil einen starken Phosphorgehalt hat und seine umfassende Verwendung in der britischen Hoch-ofenindustrie eine tiefgehende, mit außerordentlichen Kosten verbundene Umwälzung zur Folge haben würde.

#### Weltgewinnung von Rohzink.

|                        | 1911   | 1912   | 1913   |
|------------------------|--------|--------|--------|
|                        | t      | t      | t      |
| Vereinigte Staaten     | 267472 | 314512 | 320283 |
| Deutschland            | 250393 | 271064 | 283113 |
| Belgien                | 195092 | 200198 | 197703 |
| Frankreich u. Spanien  | 64221  | 72161  | 71023  |
| Großbritannien         | 66956  | 57231  | 59146  |
| Holland                | 22733  | 23932  | 24323  |
| Österreich und Italien | 16876  | 19604  | 21707  |
| zusammen               | 902100 | 977900 | 997900 |

#### Weltverbrauch von Rohzink.

|                    | 1911   | 1912   | 1913    |
|--------------------|--------|--------|---------|
|                    | t      | t      | t       |
| Vereinigte Staaten | 251600 | 312900 | 313300  |
| Deutschland        | 219300 | 225800 | 232000  |
| Großbritannien     | 175700 | 185200 | 194600  |
| Frankreich         | 82000  | 82000  | 81000   |
| Belgien            | 73700  | 77200  | 76400   |
| Österreich-Ungarn  | 43500  | 46800  | 40400   |
| Rußland            | 28900  | 27900  | 33300   |
| zusammen           | 911400 | 996900 | 1012700 |



## Erzeugung von Rohblei.

|                      | 1911             | 1912             | 1913             |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|
|                      | t                | t                | t                |
| Vereinigte Staaten   | 377 900          | 386 700          | 407 800          |
| Spanien (Ausfuhr)    | 175 100          | 186 700          | 203 000          |
| Deutschland          | 164 400          | 176 600          | 181 100          |
| Mexiko               | 124 600          | 108 000          | 62 000           |
| Australien           | 99 600           | 107 400          | 116 000          |
| <b>Weltgewinnung</b> | <b>1 136 000</b> | <b>1 181 800</b> | <b>1 186 700</b> |

## Deutschlands Außenhandel in Bleierzen.

|      | Einfuhr |                      | Ausfuhr |
|------|---------|----------------------|---------|
|      | insges. | davon aus Australien |         |
| Jahr | t       | t                    | t       |
| 1910 | 112 151 | 93 481               | 2361    |
| 1911 | 143 598 | 124 819              | 3746    |
| 1912 | 122 847 | 98 252               | 3273    |
| 1913 | 142 977 | 127 021              | 4458    |

## Bleigewinnung Deutschlands 1909 bis 1912.

|      | Weichblei | Hartblei<br>(Antimonblei) |
|------|-----------|---------------------------|
| Jahr | t         | t                         |
| 1909 | 161 985   | 5 638                     |
| 1910 | 152 939   | 5 421                     |
| 1911 | 158 741   | 5 644                     |
| 1912 | 165 865   | 10 768                    |

## Binnenschifffahrt.

Vergleichende Tafel der Rheinschiffahrtsbewegung, bezogen auf den Verkehr auf dem Rhein mit Amsterdam bzw. Rotterdam und Belgien während der letzten 10 statistisch gegebenen Jahre:

| Jahr | Amsterdam | Rotterdam  | Belgien   |
|------|-----------|------------|-----------|
| 1904 | 428 859   | 10 684 261 | 4 104 306 |
| 1905 | 478 320   | 12 771 307 | 4 435 580 |
| 1906 | 538 945   | 13 357 575 | 4 821 229 |
| 1907 | 589 852   | 14 761 576 | 4 937 736 |
| 1908 | 709 981   | 12 938 189 | 5 013 609 |
| 1909 | 798 534   | 15 134 174 | 6 205 324 |
| 1910 | 990 926   | 17 663 520 | 7 727 219 |
| 1911 | 1 042 603 | 19 042 847 | 7 956 855 |
| 1912 | 1 360 280 | 20 818 991 | 8 523 472 |
| 1913 | 1 531 772 | 22 764 241 | 9 073 440 |

Zunahme der Einfuhrbewegung der großen nord-europäischen Häfen während der letzten Jahre:

|            | 1903    |                      | 1913    |                      | relatives   |
|------------|---------|----------------------|---------|----------------------|-------------|
| Hafen      | Schiffe | effektive Tonnenzahl | Schiffe | effektive Tonnenzahl | anwachsen % |
| Rotterdam  | 7 499   | 7 626 263            | 10 203  | 13 036 194           | 70,94       |
| Antwerpen  | 5 775   | 9 115 372            | 7 056   | 12 022 101           | 31,89       |
| Hamburg    | 14 028  | 9 156 000            | 18 073  | 14 185 000           | 54,92       |
| Emden      | 1 046   | 484 529              | 2 069   | 1 486 997            | 206,89      |
| Bremen     | 4 250   | 3 179 815            | 6 323   | 5 251 267            | 65,14       |
| Amsterdam  | 1 976   | 1 847 821            | 2 600   | 3 170 936            | 71,60       |
| Dünkirchen | 2 409   | 1 802 846            | 2 265   | 2 530 324            | 40,35       |
| Havre      | 5 829   | 3 066 606            | 6 548   | 5 404 500            | 76,24       |
| London     | 27 439  | 17 075 313           | 25 194  | 20 088 071           | 17,64       |
| Liverpool  | 19 906  | 10 991 939           | 20 999  | 15 574 989           | 41,69       |
| Cardiff    | 14 465  | 9 670 945            | 14 480  | 12 654 523           | 38,51       |
| Hull       | 6 285   | 3 276 301            | 8 973   | 5 433 188            | 65,83       |
| Glasgow    | 10 704  | 3 899 511            | 11 505  | 6 101 819            | 56,48       |

## Geld- und Münzwesen.

Die Einlösung von Zinsscheinen der Reichskriegsanleihen erfolgt nunmehr auch durch die Postanstalten. In der in Frage kommenden postalischen Verfügung heißt es: „Den Postanstalten im Reichspostgebiet, auch den Postagenturen, wird — zunächst versuchsweise — die Verpflichtung auferlegt, künftig allgemein die fälligen Zinsscheine der 5%igen Schuldverschreibungen der Reichskriegsanleihen in kleineren Mengen — bis zu drei Stück von zusammen höchstens 150 M — am Schalter in Zahlung zu nehmen oder gegen bar umzutauschen. Soweit der Schalterverkehr es gestattet und im Einzelfalle keine beson-

deren Bedenken bestehen, sind auch Zinsscheine in größerer Zahl und zu höherem Betrage einzulösen. Die Zinsscheine sind vom 21. des dem Fälligkeitstages vorangehenden Monats ab einzulösen, also vom 21. März, 21. Juni, 21. September und 21. Dezember ab. Die Postagenturen haben im Zweifel vor der Einlösung die Entscheidung des Abrechnungspostamtes einzuholen und dem Einlieferer eine vorläufige Quittung zu erteilen. Ferner haben in Orten ohne Reichsbankanstalt die Postamtshauptkassen solche Zinsscheine der Reichskriegsanleihen auch in größeren Mengen und in jeder Höhe vom 21. des letzten bis zum 10. des ersten Vierteljahrsmonats gegen bar umzutauschen. Die Bestimmungen treten sogleich in Kraft und sind bereits auf die am 1. Oktober fällig werdenden Zinsscheine der ersten Kriegsanleihe anzuwenden.

*Vorläufiges Weiterbestehen der Darlehnskassen auch nach Beendigung des Krieges.* Es ist die Besorgnis geäußert worden, daß die Darlehnskassen des Reiches alsbald nach Beendigung des Krieges aufgelöst werden würden und daß alsdann sich die Notwendigkeit ergeben könnte, die für geschäftliche Unternehmungen erforderlichen Geldmittel zu hohen Bankzinsen und Provisionen zu beschaffen. Demgegenüber ist, wie halbamtlich mitgeteilt wird, zu betonen, daß in Aussicht genommen ist, die Darlehnskassen noch längere Zeit nach Friedensschluß in Tätigkeit zu erhalten, gerade um die Überführung in die Friedensverhältnisse zu erleichtern.

*Ausprägung von Fünfpfennigstücken aus Eisen.* Eine Bekanntmachung des Reichskanzlers vom 26. August 1915 lautet:

Der Bundesrat hat auf Grund des § 3 des Gesetzes über die Ermächtigung des Bundesrats zu wirtschaftlichen Maßnahmen usw. vom 4. August 1914 (Reichs-Gesetzbl. S. 327) folgende Verordnung erlassen:

§ 1. Der Reichskanzler wird ermächtigt, außerhalb der im § 8 des Münzgesetzes vom 1. Juni 1909 (Reichs-Gesetzbl. S. 507) für die Ausprägung von Nickel- und Kupfermünzen bestimmten Grenze Fünfpfennigstücke aus Eisen bis zur Höhe von 5 Millionen Mark herstellen zu lassen. Im übrigen finden auf diese Münzen die für die Fünfpfennigstücke aus Nickel geltenden Vorschriften mit folgenden Maßgaben entsprechende Anwendung:

a) Die Fünfpfennigstücke aus Eisen sind im geeigneten Ringe zu prägen;

b) sie tragen auf der Schriftseite über der Zahl „5“ die Umschrift „Deutsches Reich“ und unter dieser Zahl das Wort „Pfennig“ in wagrechter Stellung, darunter die Jahreszahl.

§ 2. Die Fünfpfennigstücke aus Eisen sind spätestens 2 Jahre nach Friedensschluß außer Kurs zu setzen. Die hierzu erforderlichen Bestimmungen erläßt der Bundesrat.

## Handel.

*Der Außenhandel der Vereinigten Staaten von Amerika.* Die Umwälzungen, welche der vor einem Jahre zum Ausbruch gelangte Krieg in Europa im Warenverkehr Amerikas mit dem Auslande herbeigeführt hat, erhellen aus den vorliegenden amtlichen Angaben über Ausfuhr und Einfuhr in dem mit Juni abgelaufenen Fiskaljahr. Während darnach gegen das vorhergehende Jahr die Wareneinfuhr eine Wertabnahme von 219 Mill. Doll. erfahren hat, allein solche von 125 Mill. Doll. in zollpflichtigen Artikeln, hat sich die Ausfuhr um 404 Mill. Doll. erhöht. Das hat die Wirkung, daß der Exportüberschuß für 1914/15 den vorjährigen um 623 Mill. Doll. überstiegen und die noch nicht erlebte Werthöhe von über einer Milliarde Dollar erreicht hat.

Die Schwankungen in der Gold- und Silbereinfuhr und -ausfuhr während der letzten drei Fiskaljahre waren die folgenden:



|             | Gold:   | 1913       | 1914        | 1915        |
|-------------|---------|------------|-------------|-------------|
| Einfuhr     | Dollar  | 69 194 025 | 66 538 659  | 171 568 755 |
| Ausfuhr     | „       | 77 762 622 | 112 538 529 | 146 224 148 |
| Mehrausfuhr | Dollar  | 8 568 597  | 45 499 870  | 25 344 607  |
|             | Silber: |            |             | Mehreinfuhr |
| Einfuhr     | Dollar  | 41 268 516 | 30 326 604  | 29 110 323  |
| Ausfuhr     | „       | 71 614 311 | 54 965 023  | 50 942 187  |
| Mehrausfuhr | Dollar  | 30 345 795 | 24 638 419  | 21 831 864  |

Die Detailstatistik der Ein- und Ausfuhr liegt bisher nur bis Mai inklusive vor und bringen deren Angaben die Wirkungen des europäischen Krieges auf den Außenhandel der Vereinigten Staaten noch stärker zum Ausdruck. Während die britische Seemacht es möglich gemacht hat, den Handel der Vereinigten Staaten mit Deutschland und Österreich schließlich gänzlich zu unterbinden, ist die Ausfuhr nach den Ländern der Alliierten gegen das Vorjahr in enormer Weise gestiegen. Auch die an regelmäßiger Einfuhr deutscher und österreichischer Produkte behinderten neutralen Länder Nordeuropas haben ihren Bezug an amerikanischen Waren bedeutend erhöht.

*Rußlands Außenhandel im ersten Halbjahre 1915.* Das russische Zolldepartement hat eine Übersicht über den Außenhandel über die europäischen und kaukasischen Grenzen sowie über den Handel mit Finnland während des ersten Halbjahres 1915 herausgegeben. Insgesamt ist der Umsatz um nicht weniger als 1111.5 Mill. Rubel oder 80% zurückgegangen. Derselbe hat nämlich über die europäischen und kaukasischen Grenzen sowie Finnland einen Wert von 276.1 Mill. Rubel gegen 1387.6 Mill. in der Zeit Januar—Juni 1914 gehabt.

Der Import ist von 710.1 Mill. Rubel im Vorjahre auf 181.2 Mill. Rubel im laufenden Jahre zurückgegangen, das ist um 282.6 Mill. oder 85.99%.

Der Export hatte einen Wert von 94.9 Mill. Rubel gegen 677.5 Mill. Rubel im Vorjahre, hat sich also um 528.9 Mill. Rubel oder 74.48% verringert.

Gegen einen Importüberschuß von 32.6 Mill. Rubel im ersten Halbjahre 1914 steht also in diesem Jahre ein Importüberschuß von 86.3 Mill. Rubel, was eine Verschlechterung der Handelsbilanz um 53.7 Mill. Rubel bedeutet.

Wie sich Import und Export auf die verschiedenen Warengruppen verteilen, geht aus der nachfolgenden Zusammenstellung hervor:

| Export. (Millionen Rubel)  | 1915  | 1914  |
|----------------------------|-------|-------|
| Lebensmittel               | 51,8  | 399,1 |
| Rohwaren und Halbfabrikate | 34,9  | 251,1 |
| Animalische Produkte       | —     | 11,8  |
| Fertige Waren              | 8,1   | 15,4  |
| Insgesamt                  | 94,4  | 677,5 |
| Import. (Millionen Rubel)  | 1915  | 1914  |
| Lebensmittel               | 32,0  | 83,9  |
| Rohwaren und Halbfabrikate | 78,2  | 359,8 |
| Animalische Produkte       | 0,6   | 1,2   |
| Fertige Waren              | 70,3  | 265,2 |
| Insgesamt                  | 181,2 | 710,1 |

#### Persönliches.

*Dr. Georg Obst*, Mitherausgeber dieser Zeitschrift, ist in die soeben gegründete Preisprüfungsstelle des Königreichs Sachsen berufen worden.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57.  $\frac{1}{2}$  Seite M 100.—,  $\frac{1}{4}$  Seite M 55.—,  $\frac{1}{8}$  Seite M 30.—,  $\frac{1}{16}$  Seite M 16.—,  $\frac{1}{32}$  Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

## Bücherbesprechungen.

*Handbuch des gesamten Handelsrechts*, hrsg. von Dr. Viktor Ehrenberg, Prof. an der Univ. Leipzig. Leipzig, O. R. Reisland 1915. Bisher erschienen: 1. Bd. 1913, geb. M 21.—; 2. Bd. 1. Abt. 1914, brosch. M 14.—; 5. Bd. 2. Abt. 1915, geb. M 26.40.

Unter Mitwirkung zahlreicher Fachleute der Theorie und der Praxis hat der ausgezeichnete Leipziger Handelsrechtslehrer Viktor Ehrenberg mutig die Aufgabe erneuert, die sich Prof. Endemann vor einem Menschenalter gesetzt und durchgeführt hat, die deutsche Fachwelt zur Herausgabe eines großen Sammelwerkes über alle Gebiete des Handelsrechts im weiteren Sinne zu vereinen.

Bis jetzt liegen von dem Werke vor: 1. Die allgemeine Einleitung, umfassend außer einer Einführung über das Wesen des Handelsrechts die Geschichte des Handelsrechts, das internationale Handelsrecht und die Handelsgerichtsbarkeit. 2. Die Lehre vom Kaufmann und dem kaufmännischen Unternehmen, enthaltend die Lehre des Handelsregisters, der Kaufmannseigenschaft, der Handelsniederlassung, der Firma und Marke, des unlauteren Wettbewerbs, der kaufmännischen Bücher und Papiere, der Börse, Märkte, Messen. 3. Ein Teil der Lehre von den einzelnen Handels- und Handels-Hilfsgeschäften: Buch- und Kunsthandel, Land- und Eisenbahn-Beförderungsgeschäft, Post-, Telegraphen- und Fernsprechnetz.

Ich halte es für eine Ehrenpflicht des Handels, dieses große literarische Unternehmen durch Kauf des Werkes zu unterstützen. Mit viel Mühe und Arbeit hat sich hier die Wissenschaft in den Dienst des kaufmännischen Erwerbslebens gestellt. Gewerbe, Industrie und Handel sind schuldig, diese selbstlose Hingabe an ihre Angelegenheit durch Aufnahme des Werkes in ihre Bibliotheken zu vergelten. Und dieses Entgegenkommen lohnt sich. Der Weltkrieg zeigt uns, was die Wissenschaft für die Praxis bedeutet. Unser Heerwesen zu Land und zu Wasser hat in Friedenszeiten sich mit wissenschaftlichem Geiste erfüllt. Möchte auch die Handelswelt mehr und mehr daraus entnehmen, daß auch der Handel nur gewinnen kann, wenn er sich mit den Lehren der Wissenschaft bekannt macht. Auch für den Handel gilt: wer mit wissenschaftlichem Rüstzeug versehen ist, ist dem nicht so Gebildeten überlegen. Möchten viele Kaufleute ihre Mußstunden zum Studium dieses Werkes verwenden. Sie haben reiche Frucht hiervon. Als Beispiele will ich drei anführen: die Geschichte des Handelsrechts, die Lehre von der kaufmännischen Buchführung, das Eisenbahnfrachtgeschäft, mit dem der Kaufmann so viel zu tun hat. Rehm.

Die erste Ziehung der Kgl. Sächs. Landeslotterie findet am 8. und 9. Dezember statt. Wir verweisen auf das Inserat der staatlichen Lotterie-Kollektion *Martin Kaufmann*, Leipzig, Windmühlenstr. 45, die alle Bestellungen prompt ausführt.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Firmen *Adriaan van den Broecke* Verlag in Leipzig und *Carl Ernst Poeschel* in Leipzig bei, die wir dem besonderen Interesse unserer Leser empfehlen.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; K. k. Regierungsrat A. SCHMID, Direktor u. o. Prof. der k. k. Exportakademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 9

LEIPZIG · DEZEMBER 1915

8. JAHRG.

## *Die Ersetzung von „& Co.“ durch „& G.“*

*Von Hermann Rehm, Straßburg i. Els.*

In Elsaß-Lothringen ist während des Krieges Deutsch als kaufmännische Geschäftssprache vorgeschrieben worden. Dadurch entstanden zwei praktisch erhebliche Fragen: 1. müssen Firmen mit „& Cie.“ oder „& Co.“ verdeutscht werden? und 2. ist, wenn dies der Fall ist oder es freiwillig geschehen will, dafür die Abkürzung „& G.“ zulässig?

Ich habe die zweite Frage als politischer Zwangsverwalter der Zweigniederlassung einer französischen Firma gerichtlich entscheiden lassen. Amtsgericht und Landgericht lehnten eine solche Eintragung ab. Sie verlangten zum mindesten die Abkürzung: „& Gesellsch.“. Das Oberlandesgericht Colmar erklärte sie für statthaft. Seine Beschlußgründe sind im wesentlichen folgende:

Die Ansicht des Landgerichts, daß der ein Gesellschaftsverhältnis andeutende Zusatz, „Cie.“ oder „Co.“ von dem Verbote geschäftlicher Bezeichnungen in französischer Sprache, wie es die militärischen Befehlshaber auf Grund der ihnen im Gesetze über den Belagerungszustand vom 4. Juni 1851 übertragenen Gewalt erlassen haben, nicht betroffen werde, wird unbedenklich zugestimmt werden können. Denn die Verordnung der stellvertr. kommandierenden Generäle des 14., 15., 16. und 21. Armee-korps über die Geschäftssprache vom 31. Dezember 1914 will der geflissentlich in das Reichsland getragenen Propaganda für Gebrauch und Verbreitung des Französischen entgegenzutreten, während es sich hier um herkömmliche Zusätze handelt, deren Entstehung in anderen Umständen zu suchen ist und die im ganzen Reiche längst üblich sind. Eine andere Frage ist, ob der Zusatz „& G.“ ge-

setzlich zulässig ist. In dieser Beziehung haben die Vorinstanzen H. G. B. § 19 verletzt.

Abkürzungen der in § 19 H. G. B. und anderen Vorschriften für die verschiedenen Gesellschafts-firmen geforderten Zusätze sind allgemein üblich und gestattet. Es ist nun kein Grund dafür einzusehen, daß eine Gesellschaft den vorgeschriebenen „das Vorhandensein einer Gesellschaft andeutenden Zusatz“ nicht in einer auch sonst üblichen Abkürzung an die Ausdrucksweise des Gesetzes, welches nur von der „Gesellschaft“, niemals von der „Compagnie“ redet, solle knüpfen dürfen, und daß sie entweder zu einer unbegründeten Weitschweifigkeit oder dazu gezwungen sein sollte, bei einem fremdsprachigen Zusatz zu beharren, der sich zwar durch herkömmliche Übung und, da er einem Mißverständnis nicht begegnet, anstandslos Duldung verschafft hat, der aber weder der Gesellschafts-Bezeichnung im Gesetze entspricht, noch sprachlich einwandfrei, noch auch sachlich ganz richtig ist. Denn die mit dem Zusatz „& Cie.“ „u. Comp.“ oder ähnlich gebildete Firma deutet unrichtigerweise an, daß ein namentlich Bezeichneter und (daneben) eine Gesellschaft (eine Compagnie) bestehe, während in Wirklichkeit die Gesellschaft, deren Firma bekannt gemacht werden soll, aus einem namentlich bezeichneten und einem anderen Teilhaber oder mehreren anderen Teilhabern erst gebildet wird. Deshalb wird auch der vom Beschwerdeführer beabsichtigte Zusatz „& G.“: „und Gesellschafter“ zu lesen sein, nicht „und Gesellschaft“, wodurch jene Unrichtigkeit noch schärfer hervorträte, als sie in dem fremdsprachlichen Ausdruck vielleicht empfunden werden mag. Dahingestellt bleiben kann dabei, wie der Beschwerdeführer selbst den gewählten und nicht zu beanstandenden abgekürzten Zusatz für sich aufgefaßt hat.



Welche ernst zu nehmenden „Mißdeutungen und Irrtümer“, die das Landgericht befürchtet, durch den beabsichtigten, an die Sprache des Gesetzes angelehnten Zusatz herbeigeführt werden sollen, ist schwer erfindlich. Die von dem Registergericht, dem das Beschwerdegericht beipflichtet, angenommene Möglichkeit, der Zusatz „& G.“ könne, „und Genossen“ verstanden werden, ist sachlich wenig belangreich, ganz abgesehen davon, daß für Genossenschaften ganz bestimmte anderweitige Firmenbezeichnungen im Gesetze betr. die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vorgeschrieben und in das Genossenschaftsregister (nicht in das Handelsregister) einzutragen sind, und dies im Handelsverkehr bekannt ist. Ebenso wenig Bedeutung ist der der praktischen Erfahrung des Lebens kaum entnommenen Befürchtung beizumessen, der Zusatz könne als „und Gattin“ oder als „und Gemahlin“ gelesen werden. Gesetzt es sei so, und es komme jemand zu dieser fernliegenden Deutung, so könnte er dazu nur auf Grund der richtigen Erkenntnis gelangen, daß es sich um eine Gesellschaft handelt. Wenn er dem Zusatz irrtümlich entnehmen zu müssen glaubt, der Mitgesellschafter sei die Ehefrau des mit Namen Bezeichneten, so stünde der Irrende lediglich demjenigen gleich, der in einem Falle, in dem tatsächlich die Ehefrau Gesellschafterin ist, dies aus dem Zusatz „& Comp.“ nach seinem Verständnis von diesem Zusatz verneinen zu müssen glaubt. Derlei konstruierten Irrtumsmöglichkeiten ist keine Bedeutung beizumessen. Es mag beispielsweise daran erinnert werden, wie unter Umständen der dem Namen eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit beigegebene Zusatz „a. G.“ von einem Unkundigen als „Aktiengesellschaft“ (A. G.) möglicherweise verstanden werden kann.

Das Registergericht hat nach § 18 Absatz 2 H. G. B., der in dieser Hinsicht selbstverständlich auch für Gesellschaftsfirmen gilt, darauf zu achten, daß der Zusatz nicht eine Täuschung herbeizuführen geeignet ist. Aber im übrigen sind, sofern das Gesetz keine Schranken zieht, die Beteiligten in ihrer Entschließung frei, und es wäre eine Überspannung der richterlichen Pflicht, wenn es als Aufgabe der Gerichte angesehen würde, den freien Handelsverkehr vor vermeintlichen oder entfernt möglichen Irrtümern zu bewahren, denen die beteiligten Kreise nach den Erfahrungen des Lebens nicht zu verfallen pflegen, vor denen, sofern sie überhaupt von sachlicher Bedeutung sind, durch eigene billigerweise zu fordernde Überlegung sich zu schützen sie aber auch nach Natur und Zweck des Handelsregisters durch dessen Einträge nicht entbunden sind.

Danach ist der beantragten Eintragung stattzugeben, falls nicht etwa andere Gründe ihr entgegenstehen, was das Registergericht zu prüfen hat. Zu bemerken ist hierzu, daß die Eigenschaft des Geschäftes als Zweigniederlassung der in Frankreich bestehenden Hauptniederlassung die von dem Beschwerdeführer beabsichtigte Verdeutschung der Firma nicht hindert, da der Firmen-Eintrag bei der Zweigniederlassung nicht völlig mit dem der

Hauptniederlassung übereinstimmen muß. Die Firma der Hauptniederlassung muß nur in ihrem wesentlichen Teile (wie der Kommentar von Staub-Könige zu § 30 Anm. 8 es ausdrückt: in ihrem „Kern“) wiedergegeben, und die Abweichung darf nicht zu einer Täuschung geeignet sein.

Beiden Erfordernissen ist hier durchaus genügt.

## *Handelsgebräuche beim Ein- und Ausfuhrhandel mit Bulgarien.*

Von W. K. Weiß-Bartenstein, Berlin.

Die wirtschaftlichen Wechselbeziehungen zwischen Deutschland und Bulgarien werden nach dem Weltkriege eine sehr bedeutende Erweiterung erfahren, da die Balkanstaaten im allgemeinen, Bulgarien im besonderen, als Durchfuhrländer für die wirtschaftlichen Interessengebiete der Zentralmächte in Südosteuropa und im engeren Orient von dem Durchfuhrhandel dieser Länder Nutzen ziehen und auch selbst als Bezugs- und Absatzgebiete für die Zentralmächte mehr und mehr in Frage kommen. Besonders Deutschland hat in den letzten Jahren mit seiner Einfuhr nach Bulgarien gegenüber den anderen Konkurrenten dauernd an Boden gewonnen. Wie auch der Abschluß der letzten Anleihe zeigte, herrscht auf beiden Seiten der Wunsch nach einer Belebung der wirtschaftlichen Wechselbeziehungen, die die Neugestaltung der Verhältnisse nach dem Weltkriege mit sich bringen wird. Dies veranlaßt mich, auf Grund meiner in Bulgarien selbst erlangten Erfahrungen<sup>1)</sup> einiges über die beim Ein- und Ausfuhrhandel in Bulgarien herrschenden Handelsgebräuche zu berichten.

Die Handelsgewohnheiten in Bulgarien zeigen Eigentümlichkeiten, die teils allen Staaten auf gleicher Wirtschaftsstufe gemeinsam sind, teils typische orientalische, bzw. bulgarische Charakterzüge tragen.

Bei der Eigenschaft Bulgariens als vorwiegend Agrarstaat besteht der größte Teil seines Exportes in Getreide. Das Getreide hat auf seinem Wege vom Bauern bis zu seiner Ankunft in den Konsumtionsgebieten und zu den Verbrauchern zahlreiche Hände zu durchlaufen. Der Bauer verkauft es dem lokalen Kleinhändler, dieser dem Großhändler an einem der Sammelpunkte für die Ausfuhr, und der wieder dem Exporteur an einem der Hafenplätze und dieser der ausländischen Importfirma. Zwischen jeder dieser Etappen sind noch zahlreiche Vermittler tätig, die alle verdienen wollen, so daß der Bauer also nicht viel für die Erzeugnisse seines Bodens bekommt.

Der Vermittler steht zuweilen als festbesoldeter Angestellter in den Diensten des von ihm vertretenen Händlers oder, was häufiger vorkommt, er ist gegen einen Gewinnanteil angestellt. Meistens ist das Dorf, in dessen engerem Umkreis er sein Geschäft betreibt, sein Wohnort. Nur als Ange-

<sup>1)</sup> Siehe auch meine früheren Schriften: „Bulgariens volkswirtschaftliche Entwicklung“, Berlin 1913, und „Bulgarien, Land, Leute und Wirtschaft“, Leipzig 1913.



steller wohnt er in der Stadt, in der der Händler sein Geschäft hat. Der Ankauf des Getreides geschieht entweder auf dem Gehöft des Bauern oder auf dem Wege zum städtischen Markt. In ersterem Falle wird der Bauer verpflichtet, das von ihm gekaufte Getreide zu einer bestimmten Zeit und an einem bestimmten Ort nach Angabe des Händlers abzuliefern. Kommt das Geschäft zustande, so erhält der Bauer 40 und mehr Prozent vom Werte des Getreides als Angeld.

Bei dieser Art des Geschäftsabschlusses müssen sich beide Kontrahenten auf den Vermittler bei der Wahrung ihrer Interessen ganz verlassen können, wobei sie in ihrem Vertrauen nur allzu häufig getäuscht werden. Der Händler, für dessen Rechnung der Vermittler gekauft hat, muß die Ware am Lieferungstermin abnehmen, auch wenn die Qualität seinen Wünschen nicht entspricht. Der Bauer aber kennt die jeweils üblichen Preise nicht, da er meist viel zu weit entfernt von der Stadt wohnt und zu wenig aus dem engeren Umkreis seines Wohnsitzes herauskommt. So sind beide Teile nachher häufig unzufrieden, und Streitigkeiten sind an der Tagesordnung.

Noch schlechter fährt der Bauer jedoch meistens, wenn der Vermittler ihm auf dem Wege zur Stadt auflauert. Die Begegnung soll den Anschein eines zufälligen Zusammentreffens erwecken, und bei dieser Gelegenheit sucht er mit dem Bauer zu einem festen Abschluß zu kommen, obgleich er noch keinen bestimmten Käufer für das Getreide im Auge hat. Ist dies geglückt, so wird das Getreide nach der Stadt gefahren. Hier läuft der Vermittler nun von Händler zu Händler, um die Ware vorteilhaft loszuschlagen. Gelingt ihm dies jedoch nicht, weil er etwa dem Bauer, um ihn für sich zu gewinnen und festzunageln, einen zu hohen Preis bewilligt hat, so tritt er nun von neuem mit ihm über die Herabsetzung des Kaufpreises in Verhandlungen. Wenn der Bauer jedoch auf seinem Recht bestehen will und alle endlosen Bemühungen des Vermittlers nichts nützen, so tritt letzterer meistens vom Geschäft zurück.

Eine viel reellere Art der Geschäftsabschlüsse ist der Handel auf besonderen Marktplätzen, wo auch die Vermittler die von ihnen abgeschlossenen Geschäfte durch Verhandlungen mit dem Händler selbst ihrem endgültigen Abschluß entgegenführen. Hierbei gilt der Vermittler als Vertreter des Bauern und bietet in dieser Eigenschaft diejenigen Mengen Getreide an, die er sich schon vorher von dem Bauern gesichert hat. Der selbständige Vermittler nutzt natürlich seine Beziehungen zu ganz bestimmten Händlern aus und verkauft gewöhnlich nur dann an andere Händler, wenn diese ihm höhere Preise bewilligen. Der Kauf erfolgt nach Proben von dem zu verkaufenden Getreide.

Außerdem aber ist auch die Versteigerung des Getreides durch Gemeindebeamte üblich und für den Bauer die beste Verwertung seiner Produkte. Da nämlich auch hier der Kauf nach Mustern geschieht, die von geschulten Gemeindebeamten

genommen, nach Qualitäten geordnet und versteigert werden, so ist die Preisbildung am wenigsten von irgend welchen persönlichen Interessen beeinflusst. Die breite Öffentlichkeit dieses Verfahrens, sowie die Kontrolle der Behörden gewährleisten eine Wahrung der Interessen aller Beteiligten, sowie die Innehaltung der eingegangenen Verpflichtungen.

Es kommen auch Verkäufe zwischen dem Bauern und dem Händler direkt zustande, und zwar entweder nach Besichtigung der Ware oder im Büro des Händlers nach Probe. Aber auch hier gibt es häufig Streitigkeiten, da die Muster oft dem Getreide nicht entsprechen. Der bulgarische Bauer verfährt nämlich bei der Probeentnahme nach allgemeiner Bauernpfliffigkeit, der wir wohl auf dem ganzen Erdkreis begegnen, daß er nämlich anstatt eine wirkliche Durchschnittsprobe zu nehmen, als sogenannte Probe nur gute Körner zusammensucht. Da fällt die Probe natürlich immer viel besser aus, als das Korn in Wirklichkeit ist, so daß der Händler nachher sich mit Recht weigert, den vereinbarten Preis zu zahlen, weil die Ware nicht der Probe entspreche. Wie überall hängt die Preisbildung von den Fähigkeiten der beiden Kontrahenten ab, und der Fähigere ist schließlich immer der Händler.

Die günstigste Art des Verkaufs ist deshalb für den Bauer die öffentliche Versteigerung. Die Vermittler und Händler schätzen jedoch diese öffentliche Kontrolle sehr wenig und suchen deshalb die Bauern von diesen Märkten wegzulocken, indem sie verbreiten lassen, daß auf anderen Plätzen höhere Preise bezahlt werden, als auf den Versteigerungsmärkten. Sie zahlen diese höheren Preise auch einigen Bauern, halten sich aber auf andere Art schadlos, indem sie mit zu großen Scheffeln messen, sich gebogener Schiebebäume bedienen, sich größere Mengen als Muster aushändigen lassen, oder es mit dem Zählen nicht so genau nehmen, wenn der Bauer nicht aufpaßt.

Um diesen Machenschaften vorzubeugen, kam am 12. April 1910 ein Gesetz heraus, das die Herstellung und den Verkauf von Maßen und Schiebebäumen dem Staate vorbehielt und den Gebrauch falscher oder nicht geachteter Maße und Gewichte mit strenger Strafe belegte.

Außerdem spielen die vielfachen Wucherer auf dem Lande eine Rolle, welche sich meist aus den Dorfkrämern, Gastwirten und ähnlichen handeltreibenden Personen zusammensetzen. Zu diesen kommen die Bauern, um sich bis zur Ernte Geld zu leihen, das sie jedoch nur erhalten, wenn sie dem Wucherer ihre Ernte zu einem meist weit niedrigeren Preise als dem Marktwerte verschreiben. Auf diese Weise ist von nennenswerten Reinerträgen für die Bauern keine Rede, und sie geraten von Jahr zu Jahr mehr in die Schlingen der Wucherer, bis diese den Strick zuziehen und das Hab und Gut der Bauern an sich bringen. In letzter Zeit ist es aber der Regierung gelungen, dem Wucherunwesen energisch zu Leibe zu gehen. Beigetragen haben dazu eine umfassendere Kreditorganisation, Kredit-



genossenschaften, bessere Bildung der Bauern und endlich auch der Eisenbahnbau, dank dem es ganz abgelegene Gegenden, in denen der Wucher am meisten blühte, immer weniger gibt. Auch die bessere Gelegenheit zur Viehweide und zur Futterbeschaffung hat dazu beigetragen; denn sehr häufig begann die Verbindung zwischen dem Wucherer und dem Bauer damit, daß dieser auch das notwendigste Vieh nicht durch den Winter durchzuhalten vermochte.

Wir wenden uns nunmehr dem zweiten Stadium, den sog. Sammelpätzen für Getreide zu. Die Geschäfte unter den Getreidehändlern an den Hauptausfuhr-, bzw. Sammelpunkten erfolgen ebenso, wie auch in dem dritten Stadium an den Hafenplätzen, meist durch Vermittler und nach Mustern. Hier bestehen meist Händlervereinigungen, zwischen deren Vertretern sich die Abschlüsse abspielen, oder börsenartige Einrichtungen. An den Hafenplätzen erfolgt in diesen Getreidebörsen, die der privaten Initiative von Großhändlervereinen entsprungen sind, der Kauf und Verkauf von Getreide aus Waggonen, Magazinen oder kleinen Schiffen. Die Geschäfte kommen durch Makler zustande, die von den Korporationen gewählt werden.

Die größten Getreideausfuhrhäfen Bulgariens waren bisher Varna und Burgas, die auch für ihr Hinterland — Burgas freilich weniger als Varna — mit seiner großen Getreideproduktion ihre Bedeutung behalten werden. Dagegen dürfte doch ein sehr großer Teil der Gesamtproduktion Bulgariens über den neuerworbenen Hafen Dedeağatsch ausgeführt werden. Dieser verfügt selbst über ein Hinterland von großen fruchtbaren Getreide- und Tabakanbauflächen, dürfte aber auch dem Hinterland von Burgas gefährlich werden, weniger jedoch dem von Varna, da die nordbulgarische Fläche von der Küste durch den Balkan getrennt ist. An diesen Hafenplätzen wird das Getreide in Mengen von 100 kg gehandelt. Auch Liefergeschäfte kommen vor, werden aber meist außerhalb der Börse abgeschlossen. Für Streitigkeiten zwischen den Börsenmitgliedern ist ein von der Korporation bestelltes Schiedsgericht zuständig.

An diesen Exportplätzen werden erst in neuerer Zeit Lagerhäuser erbaut, und so wird das Getreide bis jetzt fast nur unter sog. „Stiffs“ aufbewahrt, angeblich wasserdichte Tücher, unter denen es sehr leidet. Denn die Stiffs, unter denen das Getreide im Freien aufgehäuft wird, lassen dennoch die Feuchtigkeit durch. Ein solches Stiff deckt 2000—5000 t; seine Wände werden aus gefüllten Getreidesäcken gebildet. Das Getreide wird aus den Eisenbahnwagen von Lastträgern ausgeladen, nach Scheffeln gemessen und in vorstehender Weise im Freien aufgehäuft. Diese Art der Aufbewahrung ist als ein großer Übelstand zu betrachten.

Die Häfen Varna und Burgas sind in den letzten Jahren so ausgebaut worden, daß auch die großen Schiffe am Kai anlegen können. Lastträger befördern die Säcke dann in die Schiffe und verteilen die Ware in die Schiffsräume. Wir sehen daraus,

daß die Art des Aus- und Einladens sowie des Lagerns noch ziemlich viele Arbeitskräfte vergeudet, während moderne Elevatoren nach amerikanischem Vorbilde viel Zeit und Geld sparen und auch jeden Warenverlust verhindern würden.

Wenn das Getreide verladen ist, so übergeben die Exporteure die Konnossemente mit den dazugehörigen Dokumenten und Schecks ihrer Bankverbindung, um damit ihr Debet abzudecken. Deshalb herrscht zu den Hauptausfuhrzeiten des Getreides stets ein großes Angebot von Zahlungsmitteln auf das Ausland, und der internationale Wechselkurs erreicht um diese Zeit seinen größten Tiefstand. Die Banken senden die obigen Papiere nach dem Bestimmungshafen zur Einlösung. Fast alle bulgarischen Getreidehändler arbeiten mit einem verhältnismäßig sehr großen Bankkredit, da sie keine eigenen Kapitalien besitzen. Aus diesem Grunde sind auch die Großhändler oft gezwungen, ihr Getreide möglichst bald abzusetzen und können nicht den Eintritt günstiger Preisverhältnisse abwarten. Die Abnehmer in den Hafenplätzen sind meist kapitalkräftigere ausländische Firmen, welche in den Hafenplätzen vertreten sind, oder rumänische Händler aus Braila oder Galatz.

Wir haben beim Getreidehandel in Bulgarien recht primitive Formen feststellen müssen und möchten vor allem nochmals darauf hinweisen, daß die vielen Zwischenhändler mit ihren Machenschaften den an und für sich schon geringen Reinertrag des bulgarischen Bauern an seinen Erzeugnissen noch mehr schmälern, bzw. ganz nehmen, um so mehr, als Bulgarien für seine verhältnismäßig geringe Ausfuhr an Agrarprodukten im Verhältnis zur Weltproduktion den Getreidepreis des Weltmarktes nicht beeinflussen kann, sondern ungeachtet der Höhe seiner Produktionskosten annehmen muß. Deshalb sollten der Produzent und der Konsument nicht durch so viele Mittelspersonen getrennt werden, da sonst schließlich die Getreidepreise für den bulgarischen Bauern nicht einmal mehr die Produktionskosten aufbringen würden. Das hieße, das Land auf dem Weltmarkte konkurrenzunfähig machen. Besonders sind die unlauteren Handelsgewohnheiten der Vermittler zu bekämpfen.

Zu diesen gehört auch das überall verbreitete Fälschen des Getreides. Sowohl die Bauern als die Kleinhändler und Exporteure mischen dem Weizen den Samen der Kornrade und der wilden Wicke, den Roggenkörnern erdige und sandige Bestandteile bei. In früheren Jahren sollen diese Zusätze häufig die Hälfte der Ware betragen haben. Diese Getreidefälschung hat natürlich dem Rufe des bulgarischen Getreides auf dem Weltmarkt außerordentlich geschadet und seinen Preis herabgedrückt. Außerdem verteuern diese unreinen Zusätze auch ganz zwecklos die Schiffsfracht. Damit sie nun auch nicht noch die Landfracht verteuern, wird das Getreide sofort nach seiner Ankunft in den westeuropäischen Häfen — weit über die Hälfte alles aus Bulgarien exportierten Getreides geht jährlich nach Antwerpen — gereinigt und bei dieser Gelegenheit durch



maschinelle Anlagen sortiert. Von den westeuropäischen Häfen wird es dann mit Kahn oder Bahn den Konsumenten zugeführt. Doch berührt dieser Teil des Transportes bulgarische Interessen nicht mehr.

Betont sei nochmals, daß Bulgarien viel bessere Preise für seine Produkte erzielen würde, wenn es sie durch Anlagen nach Art der amerikanischen Elevatoren besser aufbewahren, gut austrocknen, gut reinigen und gut sortieren würde. Eine Ware, die diesen Anforderungen entspricht, erzielt so hohe Preise auf dem Weltmarkte, daß sich mit den Preiserhöhungen gegenüber den früheren Preisen die Verzinsung und Amortisation der Elevatoren sehr schnell herausarbeitet, so daß deren Verwendung in den späteren Zeiten gewissermaßen kostenlos geschieht. Deshalb kann die Anlage solcher amerikanischer Elevatoren der bulgarischen Regierung für die drei Haupthäfen des Landes nur dringend empfohlen werden. Bulgarien würde damit auf dem Weltmarkte mit einem Schlage viel konkurrenzfähiger werden und könnte seinen Volkswohlstand sehr schnell aufbessern.

Eines freilich wäre noch nötig, um dieses Resultat zu erreichen, das wäre der vielleicht finanziell verständliche, volkswirtschaftlich aber geradeswegs schädliche Getreideausfuhrzoll. U. E. ist der Zoll aber auch finanziell schädlich, da die durch ihn erzeugte Hemmung der sonstigen Steuerfähigkeit des Bauern größer sein dürfte, als der finanzielle Ertrag des Ausfuhrzolls. Mit anderen Worten, dieser Ausfuhrzoll hemmt derart die Exportfähigkeit des bulgarischen Getreides, daß die Schädigungen des Volkswohlstandes und der Steuerkraft der breitesten Bevölkerungsschicht ein zu großer Preis für den Ertrag des Getreideausfuhrzolls sind.

Eine ähnliche falsche Maßnahme ist die von den Gemeinden beim Verkauf von Getreide erhobene „Scheffeltaxe“. Sie wird vom Ausfuhrgetreide allerdings nur einmal erhoben, während sie bei dem im Inlande verbleibenden Zerealien bei jedem Kauf und Verkauf zu zahlen ist. Der ursprüngliche Grund für die Erhebung dieser Gebühr war die Gewährung eines Entgeltes an die Gemeinden für das Wägen des Getreides, die Lieferung der nötigen Maße und Gewichte und die Leitung des Getreidemarktes. Da die Gemeinden sich jetzt, leider, nur noch sehr wenig mit diesen Dingen befassen, so ist die Scheffeltaxe eine Art Gemeindesteuer geworden, die die Bauern zu tragen haben.

Schließlich sei noch der wenig günstigen Verkehrsverhältnisse im Innern des Landes gedacht. Zwar gibt es einige vorzügliche Kunststraßen im Lande, doch lassen die Wege im allgemeinen zu wünschen übrig, und sind nur in der trockenen Jahreszeit zu benutzen. Infolgedessen müssen sich die Bauern beeilen, ihr Getreide noch vor Eintritt des Herbstes in die Stadt zu fahren, da die dann einsetzenden Regengüsse die ohnehin schlechten Straßen in dicke Schlammfurchen verwandeln; bis zum Frühjahr zu warten, ist dem Bauer bei seinem großen Geldbedarf nicht möglich. So konzentriert sich der

eigentliche Getreidehandel im Innern des Landes auf den Spätsommer und wird zum Saisongeschäft. Auch dieser Umstand trägt dazu bei, daß der Bauer sich nicht darauf einlassen kann, günstigere Preiskonjunkturen abzuwarten, sondern die durch das große gleichzeitige Angebot sehr gedrückten Preise annehmen muß. Dieser Übelstand wird noch verschärft durch den Mangel an rollendem Eisenbahnmaterial, den man allerdings in den letzten Jahren durch Ankäufe von Eisenbahnwagen zu beseitigen bestrebt war.

So könnte auch die bulgarische Regierung in ihrer Zollpolitik, der Gebührenerhebung und den Verkehrsverhältnissen und durch die Erbauung von Elevatoren nach amerikanischem Muster eine segensreiche Tätigkeit entfalten, um die Konkurrenzfähigkeit des bulgarischen Getreides auf dem Weltmarkte zu erhöhen. —

Der Mehlexport hat vielfach unter denselben Übelständen wie der Getreidehandel zu leiden. Vor allem sind auch hier die Vermittler in großer Zahl vertreten und haben die gleichen, oben erwähnten Eigenschaften. Die Exporteure haben sich zur Abhilfe dieser Übelstände auf einigen Kongressen zur Gründung eines Exportsyndikats zusammen tun wollen, das aber bisher nicht ins Leben getreten ist.

Die Organisation dieses Exportzweiges gestaltet sich folgenderweise: Der bulgarische Exporteur hat in Konstantinopel, dem hauptsächlichsten Absatzgebiet des bulgarischen Mehles, seinen Kommissionär, der wiederum seinen Stab von Vermittlern hat. Diesem wird das Mehl in Säcken zugeschickt. Nach Eintreffen erhält der Exporteur, der mit Bankkredit arbeitet und das Geld auch für andere Geschäfte stets nötig braucht, ungefähr 80% des Wertes übermittelt. Natürlich muß er für diesen Vorschuß Zinsen (8—9%) zahlen. Sofern der Verkauf des Mehles nicht binnen 4 Tagen nach erfolgter Ankunft möglich ist, muß der Kommissionär es auf Kosten der Exporteure bis zum endgültigen Verkauf in Magazine einlagern. —

Bei dem für den Export sehr wichtigen Tabakhandel ist der Bauer in hohem Grade von dem Exporteur abhängig, da er den Tabak gleich nach der Ernte verkaufen muß; denn mangels passender Einrichtungen für die Lagerung und Fermentierung kann er dieses empfindliche Produkt nicht bis zum Eintritt einer besseren Konjunktur aufspeichern. Dazu wird der Tabakbau meist nur von kleinen, und darum fast ausnahmslos mehr oder minder verschuldeten Bauern betrieben. Die Verschuldung zwingt sie ebenfalls, die Erzeugnisse ihres Bodens möglichst bald in Geld umzusetzen. Auch bei diesem Produktionszweig haben sich die Wucherer durch gegebene Vorschüsse die Ernte schon im voraus zu Spottpreisen gesichert. Diesen Umständen wirkte der 1911 in Bulgarien gegründete Trust der vereinigten Tabakfabriken, sowie die auch im allgemeinen zunehmende Verarbeitung des Tabaks im eigenen Lande etwas entgegen. Denn dieser Trust beschäftigt sich auch in hohem Grade mit



dem Verkauf des Tabaks im Auslande, so daß für die bulgarischen Bauern die Nachfrage nach Tabak größer und die Absatzmöglichkeiten besser geworden sind. Durch die im Bukarester Frieden neu erworbenen Gebiete, die in großem Umfange Tabakbau treiben, wird der Tabakausfuhrhandel Bulgariens in Zukunft sehr bedeutend werden.

Von Produkten des Ackerbaus ist endlich für den Export Bulgariens noch von Wichtigkeit das Rosenöl. Die Exporteure betreiben diesen Handel meist nur neben einem anderen Geschäftszweig — vielfach neben Bankgeschäften —, da die Tätigkeit des Handels mit Rosenöl sich nur auf eine verhältnismäßig kurze Zeit im Jahre erstreckt. Viele dieser Händler sind Angehörige fremder orientalischer Nationen. Sie verkaufen das Rosenöl an ihre ständigen festen Abnehmer in Westeuropa und Amerika auf Grund von Mustern. Da diese ihre Kunden alle Jahre einen fast gleich großen Bedarf haben, so kommen für den Abschluß des Geschäftes hauptsächlich die Qualität und die Preise, die vom Erntergebnis abhängen, in Betracht. Die ausländischen Einkäufer sind meist Großhandelsfirmen, die das Rosenöl wieder weiter verkaufen. Diesen Zwischenhandel suchen die Exporteure in letzter Zeit möglichst zu umgehen, um dem Konsumenten näher zu kommen und dadurch bessere Preise für ihre Produkte zu erzielen. Da sie sich nämlich untereinander eine große Konkurrenz machen, sind die Gewinne, mit denen sie arbeiten, meist sehr gering.

Die kleinen Produzenten in Bulgarien werden von den Aufkäufern in jeder Beziehung dauernd übervorteilt. Die sog. „Koldji“ drängen sich als Vermittler zwischen die Produzenten und Exporteure und fungieren als Aufkäufer des Öls. Vielfach sind sie selbst Produzenten oder Handwerker aus den Städten. In die Kette der Zwischenhändler drängen sich aber, da auch der Rosenbau meist von kleinen und darum sehr häufig verschuldeten Landwirten getrieben wird, vielfach auch Wucherer ein, die als Gegenwert für die gewährten Darlehen das Rosenöl zu schlechten Bedingungen in Zahlung nehmen, zu großen Vorräten sammeln und erst bei einer günstigen Konjunktur an die Exporteure oder an das Ausland direkt verkaufen.

Da mangels eines größeren Marktes der in einer Jahreszeit einmal gebildete Preis für die weiteren Käufe maßgebend ist, so suchen die Aufkäufer diesen Preis möglichst niedrig zu gestalten, indem sie zunächst nur die Ware kleiner verschuldeter Destillateure, auf die sie einen Druck auszuüben vermögen, sehr billig an sich bringen. Oder sie erreichen ihren Zweck durch die Beeinflussung der maßgebenden Großproduzenten, denen sie für die ersten Bezüge formell nur niedrige Preise zubilligen, mit der Bedingung, die Gesamtlieferung bedeutend höher zu bezahlen. Dafür müssen die Großproduzenten den kleinen Leuten gegenüber den niedrigen Bezugspreis als wahren Verkaufspreis nennen, um so den Kurs zu drücken.

Bei der Verschuldung der Kleinproduzenten ist auch das vorherige Verkaufen der Produktion viel-

fach üblich. Der Händler schießt dem Produzenten Geld nur vor, wenn er sich verpflichtet, ihm sein Öl gleich nach der Ernte zu überlassen. Der Preis wird meist vorher nicht vereinbart, sondern der in obiger Weise erzielte ortsübliche Preis ist maßgebend. Da auch dieser nicht unbedingt feststeht, so kaufen die Gelddarleiher auf diese Weise meist billig. Andererseits ist diese Art des Verkaufs beliebt, da die Produzenten sich dadurch ihren Absatz sichern.

Im Inlande wird wenig Rosenöl verbraucht und infolgedessen fast alles exportiert. Schon gegen die Mitte des vorigen Jahrhunderts befaßten sich Importeure in Paris, Wien, Bukarest und London mit dem Handel bulgarischen Rosenöls, das früher ausschließlich nach Konstantinopel ging. Damals waren Juden, Türken, Armenier und Europäer als Exporteure tätig, zu denen erst in neuerer Zeit Bulgaren zu treten begannen.

(Schluß folgt.)

## Der Weg zur automatischen Buchführung.

Von Eugen Schigut, Wien.

Was ist aus der alten italienischen Buchführung geworden, wie sie der gute Bruder Lukas Paciolus „aus Mitleid mit den Unwissenden“ in seinem 1494 erschienenen Lehrbuche gelehrt. Wie haben sich die damals ausreichenden drei Bücher vermehrt, nichts ist geblieben von der Form, nur die Lehre selbst, ein goldener Kern, erstrahlt im alten Glanze.

Als der Handel die persönlichen, individualisierenden Wege des Großkaufmanns des ausgehenden Mittelalters verließ, um nach und nach in die unpersönlichen Bahnen des Großbetriebes der neueren Zeit einzulenken, da konnten die schlichten drei Grundbücher der alten Italiener nicht mehr genügen, und alle Kulturvölker des mittleren Europa, Italiener, Deutsche, Belgier und Franzosen wetteiferten in der Aufsuchung bequemerer Buchungsformen, die sich dem größeren, extensiveren Verkehre besser anpassen ließen.

Um Zeitersparnis handelte es sich bald, sowie um Ermöglichung einer besseren Kontrolle.

Heute, wo die Großbetriebe eine weitgehende Arbeitsteilung, auch in der Buchführung selbst, verlangen, und wo die Notwendigkeit einer genauen Kontrolle mit dem Umfange des Betriebes wegen der zahllosen Verzweigungen des Betriebsorganismus nicht mehr arithmetisch, sondern geometrisch wächst, heute ist der Ruf nach einer allen diesen Bedürfnissen Rechnung tragenden Buchführungsform ein allgemeiner, und es ist nicht zu verwundern, wenn der Praktiker alles ergreift, was ihm in entsprechend wirksamer Weise als modern, automatisch, kontrollsicher usw. angepriesen wird, ohne erst näher zu prüfen.

Wenn auch so mancher gute Gedanke in dem Wuste der Buchführungsreform-Literatur steckt, schade ist es und gefährlich, wenn man diesem planlosen Treiben nicht Grenzen zieht. Die Zersplitterung und Zerfahrenheit in den Buchführungs-



formen nimmt sonst immer mehr überhand. Gut ist es auch, hier und da die historische Lupe vorzunehmen, man wird da nicht nur oft, nein, fast immer, alte Bekannte im neuen Kleide paradiere sehen, was sehr begreiflich ist, da es nur ganz vereinzelt vorkommen wird, daß ein Buchführungsreformer die ältere, sehr umfangreiche, Literatur überhaupt studiert. Er ist meist der — psychologisch verständlichen — Meinung, er habe etwas erfunden, läßt sich seine „Erfindung“ womöglich noch gesetzlich schützen (auch unsere Patentämter scheinen da oft fachlich schlecht beraten zu sein) und bringt sie dann in die Öffentlichkeit. So „erfand“ vor einigen Monaten ein praktischer Buchhalter die Kontierung mit Hilfsbuchstaben (im Journale) an Stelle der Kontennamen, wie sie schon Hügli in seiner konstanten Buchführung beschreibt, ein anderer wieder die Auflösung des Journals in einzelne Zettel (für jeden Buchungsposten einen Zettel), wie sie in der Zettelbuchhaltung des Prof. O. Salvagnini, Florenz 1877 „Registrazione a Schede“ (das Journal erscheint hier in Zettel aufgelöst, und es wird auch hier ein Kollektiv- und ein Detail-Hauptbuch geführt) beschrieben ist, und wieviele Buchhalter haben nicht in qualvollen Wehen die doppelte Buchhaltung oder das synchronistische Journal oder die Gruppenbuchhaltung nochmals erfunden!

Wir glauben, daß es hohe Zeit ist, zu untersuchen, welche Wege die Reformierung der Buchführung des Großbetriebes, denn nur um ihn kann es sich handeln — reicht doch das synchronistische (sog. amerikanische) Journal mit einem kollektiven Hauptbuch für den Klein- und Mittelbetrieb vollständig aus — zu gehen haben wird, um den vorgenannten Anforderungen der Arbeitsteilung und möglichst sicheren Kontrolle bei möglichster Vereinfachung der Arbeit gerecht zu werden. Es sind also 3 Momente, die wir zu prüfen haben werden.

1. Arbeitsteilung,
2. Kontrolle,
3. Arbeitssparnis.

Sehen wir nun zunächst, ohne in Details einzugehen, was da bis jetzt geschaffen wurde.

ad 1. Arbeitsteilung. Hierher gehört die Trennung der Journale in mehrere Bücher, seien sie parallel (für gerade und ungerade Tage) geführt oder sachlich verschieden (französische Detailjournale), dann die Buchung auf Tagesbögen (bei den Banken üblich), die dann gebunden werden, endlich die Form des alten Zetteljournals oder der sog. modernen Loseblatt-Bücher und der Kartotheken.

Das bezieht sich alles auf die Grundbuchungen in den Tagesjournalen, d. i. die primären Eintragungen. Eine ähnliche Arbeitsteilung finden wir bei den Buchungen zweiten Grades, den in die Verrechnungsbücher (Skontri und Saldakontobücher-Riskontri). Auch hier wird dem Bedürfnisse entsprechend geteilt und von mehreren Personen gleichzeitig, sei es in Bücher, sei es auf lose Blätter (Karten) gebucht.

ad 2. Kontrolle. Wir wollen über Kontrolle, die eine Wissenschaft für sich zu werden verspricht, hier, im Rahmen der Reformbuchung, nur soviel sagen, daß man sich seit über 100 Jahren bemüht, den Weg, den der Buchungsbeleg, also die Buchungsgrundlage, zu gehen hat, zu kürzen, um die Fehlermöglichkeiten zu verringern. Hierher gehören alle synchronistischen Buchungsformen und in neuester Zeit die Hereinziehung des Durchschreibsystems. Auch die Vermeidung des Buchens aus einem Buche in das andere an Stelle der Benutzung des Originalbeleges ist von großer Bedeutung.

ad 3. Arbeitssparnis. Die Reformen in dieser Hinsicht decken sich mit den ad 2 besprochenen. Es ist bekannt, daß die synchronistische Form der amerikanischen Buchhaltung besonders und fast ausschließlich aus dem Grunde in der Praxis so beliebt ist, weil eine Ersparnis an Büchern und Arbeitszeit damit verbunden ist. Das gleiche gilt von der Verwendung von Karten sowie von Durchschreibbüchern. Auch die sogenannte deutsche Sammelbuchhaltung verdankte ihre Entstehung diesem Bedürfnisse.

Schon nach dem bis jetzt Dargestellten können wir den Versuch machen, die Entwicklungslinien zu skizzieren, in denen sich die Bestrebungen nach einer methodischen Reform des Buchhaltungswesens zu bewegen haben werden.

1. Beibehaltung und Ausbau der synchronistischen (tabellarischen) Form.
2. Ausbau des Gruppensystems bei reicherer Kontierung.
3. Ausbau und Vertiefung des Kartothekensystems.
4. Erweiterung des Durchschreibsystems zwecks automatischer Kontrolle.
5. Aufstellung eines Idealbildes, das alle Vorzüge der automatischen Kontrolle, reichen Kontierung und Arbeitssparnis vereinen soll, event. in einer mechanischen Form.

### 1. Die Tabellenbuchhaltung.

Bekanntlich versteht man darunter die auch synchronistisch genannten Buchungsarten, bei denen die erste, chronologische Niederschrift gleichzeitig den Zweck der kontenmäßigen Verrechnung erfüllt, sei es nur in Form eines rubrizierten Kassa- oder eines Einkaufsbuches oder in der vornehmlich zu einer großen Bedeutung gelangten Form des amerikanischen Journals, bei welchem sozusagen Journal und Hauptbuch miteinander verschmelzen.

Ihre Verwendung nach mehreren Richtungen hin (Kontrolle und Arbeitssparnis) ist unleugbar, nur hafteten ihr anfänglich ernste Nachteile an, die heute immerhin als überwunden bezeichnet werden können, wenigstens nach den modernsten Reformen. Wir meinen damit in allererster Linie die Schwierigkeit, eine reichere Kontierung im Journale selbst durchzuführen. Aus der Legion von Reformvorschlägen — in dieser Richtung — sind längere Zeit die folgenden beiden stark beachtet







- a) im Einkaufsbuche ein Posten statt auf Regie- auf Warenkonto gebucht wurde oder
- b) ein anderer Posten ganz ausgelassen wurde,
- c) ein falsches Spezialkonto genannt wurde,

N. N.

| Datum |  | Fo. | Kassabuch | Verkaufsbuch | Prima Nota | Soll |
|-------|--|-----|-----------|--------------|------------|------|
|       |  |     |           |              |            |      |

4. Mai.

| Kassa    | Verkaufsbuch | Prima Nota |  |  |  |
|----------|--------------|------------|--|--|--|
|          |              |            |  |  |  |
| Summe a) | b)           | c)         |  |  |  |

| Kassa    |  | Einkaufsbuch |  | Prima Nota |  |  |  |
|----------|--|--------------|--|------------|--|--|--|
|          |  |              |  |            |  |  |  |
| Summe d) |  | e)           |  | f)         |  |  |  |

4. Mai.

[illegible]



so erfolgen die Überträge auch in diesem Sinne, also falsch, und auch der Kontrollstreifen kann den Fehler nicht zeigen.

Werden dagegen die Spezialhauptbücher aus den Belegen direkt gebucht, so würden alle diese Fehler sofort aufgedeckt werden können, bis auf Fall c). Solche Verschiebungen oder Kontierungsversehen sind begreiflicherweise in der Regel nur durch das mühsame Kollationieren auffindbar, wenn sie nicht große, auffallende Posten betreffen, die bei der öfteren Durchsicht der Bewegung auf den einzelnen Spezialkonten auffallen müßten.

Aus dieser Darstellung ergibt sich zweifellos, daß bei Anwendung der Gruppenbuchhaltung unbedingt darauf zu sehen ist, daß direkt aus den Belegen gebucht werde.

Aber die Kontrolle läßt sich noch fortsetzen. Man kann annehmen, daß es oft bequemer erscheinen wird, aus den Grundbüchern und nicht aus Belegen zu übertragen. Für diesen Fall führt die Überlegung dazu, als erstrebenswert zu betrachten, daß Beleg und Grundbuchung identisch sind, und das führt dann schon zur automatischen Buchführung, über die noch gesprochen werden soll. Immer ist natürlich Voraussetzung, daß die Kontierung auf dem Belege selbst richtig ist, sie muß daher einwandfrei vorgenommen, event. im Belege noch kontrolliert werden.

(Schluß folgt.)

### Eine Ergänzung zu dem Artikel „Über Rechnungsproben“.

Von Friedrich Grünholz, Nüschweiler.

Im August-Heft 1915 dieser Zeitschrift behandelt H. Belohlawek Rechnungsproben und ihre Bedeutung für die Praxis. So sehr ich nun den dortigen Ausführungen zustimme, so kann ich doch nicht umhin, auf zwei direkte Fehler und einige andere damit zusammenhängende Mängel hinzuweisen.

Zuerst seien die beiden Fehler richtig gestellt. In der Regel, die B. für die Auffindung des Elferrestes einer zweistelligen, nicht gleichzifferigen Zahl gibt, heißt es:

Ist dagegen die eine Ziffer größer als die andere, so ist die Differenz, um die die linksstehende (Zehnerstelle) größer ist als die rechtsstehende (Einerstelle), wobei wir letztere im entgegengesetzten Falle um 11 vergrößern müssen, derselbe Rest, den wir mittels Division der Zahl durch 11 erhalten. Wir nennen diese Differenz den Elferrest.

Beispiele:  $25 : 11 = 2 \text{ Rest } 3$ ;  $5 - 3 = 2$   
 $73 : 11 = 6 \text{ Rest } 7$ ;  $3 + 11 - 7 = 7$

Um uns in diesem etwas schwierigen Schachtelsatz zurecht zu finden, lassen wir einmal das eingeschobene Glied: „wobei wir im entgegengesetzten Falle usw.“ weg, dann lautet er:

„Ist dagegen die eine Ziffer größer als die andere, so ist die Differenz, um die die linksstehende (Zehnerstelle) größer ist als die rechtsstehende (Einerstelle), derselbe Rest, den wir mittels Division

der Zahl durch 11 erhalten.“ Das könnte doch nur für das zweite Beispiel ( $73 : 11 = 6 \text{ Rest } 7$ ) passen; denn nur dort ist die Zehnerstelle größer als die Einerstelle. Die Differenz:  $7 - 3 = 4$  stimmt aber nicht überein mit dem Elferrest. Der eingeschobene Satz träfe dann auf das erste Beispiel ( $25 : 11 = 2 \text{ Rest } 3$ ) zu, was aber ebenfalls zu einem falschen Resultate führt. Die angeführten Beispiele zeigen aber den richtigen Weg. In der obigen Regel sind die Worte „linksstehende (Zehnerstelle)“ und „rechtsstehende (Einerstelle)“ einfach miteinander zu vertauschen.

Ich hätte dies für einen Irrtum gehalten, wenn nicht ein anderer Mangel damit in Zusammenhang stünde.

B. gibt für die Auffindung des Elferrestes drei Regeln an.

1. „Eine jede zweizifferige Zahl, die aus gleichen Ziffern besteht, ist durch 11 teilbar.“

2. Für zweistellige ungleichzifferige Zahlen folgt dann die oben besprochene Methode.

3. Für mehr als zweistellige Zahlen lautet die Regel: „Besteht nun eine Zahl aus mehr als zwei Ziffern, so teilen wir sie vom Dezimalpunkte (Komma, d. Verf.) aus in Gruppen von je 2 Ziffern. Um nun den Elferrest der Zahl zu finden, addieren wir vor allem die rechtsbefindlichen Ziffern aller Gruppen, dann die linksbefindlichen und ziehen die letztere Summe von der erstern ab. Eine etwa nicht vorhandene Ziffer bei einer Gruppe kann durch eine Null ersetzt werden. Ist die Subtraktion unmöglich, dann vergrößern wir die kommenden um ein solches Vielfache von 11, das die Subtraktion ermöglicht.“

Beispiele:

72365 gibt  $7 + 3 + 5 = 15$ ,  $2 + 6 = 8$ ,  $15 - 8 = 7$

72365 : 11 = 6578 Rest 7

69583 gibt  $6 + 5 + 3 = 14$ ,  $9 + 8 = 17$ ,  $14 + 11 - 17 = 8$

69583 : 11 = 6325 Rest 8

B. spricht hier von einem Abteilen der Zahl in Gruppen von je zwei Ziffern vom Dezimalpunkte aus. Die Beispiele veranschaulichen diesen Fall aber nicht. Hätte B. die Richtigkeit seiner Regel daraufhin geprüft, so hätte er gefunden, daß sie gar nicht stimmt.

Nehmen wir:

53,687

und teilen vom Dezimalpunkt (Komma) aus ab, so erhalten wir folgendes Bild:

53/68/7

nehmen wir jetzt die Summe aller rechtsstehenden Ziffern:

$8 + 3 = 11$

dann die der linksstehenden

$7 + 6 + 5 = 18$

ziehen wir letztere Summe von der ersteren ab, so erhalten wir

$11 - 18$

Da die Subtraktion nicht möglich ist, so haben wir zu 11 noch 11 zu addieren, wir erhalten dann

$(11 + 11) - 18$   
 $22 - 18 = 4$

Dies müßte der Elferrest sein.



Sehen wir:

$$53,687 : 11 = 4,880 \text{ Rest } 7$$

Nehmen wir ein anderes Beispiel:

$$\begin{array}{r} 5,367 \\ 05/36/70 \\ 5 + 6 = 11 \\ 3 + 7 = 10 \\ 11 - 10 = 1 \\ 5,367 : 11 = 0,487 \text{ Rest } 10. \end{array}$$

Nehmen wir dagegen:

$$\begin{array}{r} 572,64 \\ 5/72/64 \\ 11 - 13 \\ 22 - 13 = 9 \\ 572,64 : 11 = 51,05 \text{ Rest } 9 \end{array}$$

oder:

$$\begin{array}{r} 583,2476 \\ 5/83/24/76 \\ 5 + 3 + 4 + 6 = 18 \\ 8 + 2 + 7 = 17 \\ 18 - 17 = 1 \\ 583,2476 : 11 = 53,0225 \text{ Rest } 1 \end{array}$$

Aus diesen Beispielen geht hervor, daß die Regel des B. ihre Richtigkeit behält, solange hinter dem Dezimalpunkt (Komma) sich eine gerade Anzahl von Stellen befindet. Ist die Anzahl der Stellen ungerade, so ist die Regel nicht mehr richtig. Der Grund zu diesem Fehler liegt darin, daß B. dem Komma bei der Division eine ähnliche Bedeutung zumißt, wie es sie beim Ziehen der Quadratwurzel hat. Dies trifft aber für die Division einer Dezimalzahl durch eine ganze Zahl gar nicht zu. Dezimalzahlen sind hier zu behandeln wie ganze Zahlen. Die Regel müßte daher folgendermaßen lauten:

Besteht eine Zahl aus mehr als zwei Stellen, so bildet man, bei der letzten Zahl beginnend — gleichgültig, ob es eine ganze Zahl oder eine Dezimalzahl ist — Gruppen von je 2 Ziffern usw.

Oder einfacher:

Man bildet, von hinten beginnend, die Summe des 1., 3., 5. usw. Gliedes (also die Summe der ungeraden Stellen) und zieht davon die Summe der geraden Stellen ab. Ist die Subtraktion unmöglich, so addiert man zu dem Vorderglied 11 oder ein Vielfaches von 11, bis die Subtraktion möglich ist. Die gefundene Differenz ist dann gleich dem Elferrest.

Beispiele:  $\overbrace{6\ 5\ 4\ 3\ 2\ 1.}^{\text{Stellen}}$

$$\begin{array}{r} 562957 \\ 7 + 9 + 6 = 22 \\ 5 + 2 + 5 = 12 \end{array} \left. \begin{array}{l} \\ \end{array} \right\} \begin{array}{l} 22 - 12 = 10 \\ 22 - 12 = 10 \end{array}$$

$$562957 : 11 = 51177 \text{ Rest } 10$$

$\overbrace{4\ 3\ 2\ 1.}^{\text{Stellen}}$

$$\begin{array}{r} 5,276 \\ 6 + 2 = 8 \\ 7 + 5 = 12 \end{array} \left. \begin{array}{l} \\ \end{array} \right\} \begin{array}{l} 8 - 12 \\ 8 - 12 \end{array}$$

$$(8 + 11) - 12 = 19 - 12 = 7$$

$$5,276 : 11 = 0,479 \text{ Rest } 7$$

Die hier angegebene Regel gilt ganz allgemein für alle Zahlen mit beliebig vielen Stellen. Es ist daher gar nicht notwendig, drei besondere Regeln zu merken, was für die Praxis von besonderem Werte ist.

Beispiele:

$\overbrace{2\ 1.}^{\text{Stellen}}$

$$1. \quad \begin{array}{r} 88 \\ 8 - 8 = 0 \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Die Zahl ist durch 11 teil-} \\ \text{bar, weil der Rest 0 wird.} \end{array}$$

$\overbrace{2\ 1.}^{\text{Stellen}}$

$$2. \quad \begin{array}{r} 75 \\ 5 - 7 \\ (11 + 5) - 7 = 16 - 7 = 9 \\ 75 : 11 = 6 \text{ Rest } 9 \end{array}$$

$\overbrace{2\ 1.}^{\text{Stellen}}$

$$3. \quad \begin{array}{r} 25 \\ 5 - 2 = 3 \\ 25 : 11 = 2 \text{ Rest } 3 \end{array}$$

Für mehr als zweistellige Zahlen habe ich die Richtigkeit der allgemeinen Regel schon gezeigt.

B. ist es nicht gelungen, diese allgemeine Regel zu finden, da ihm die beiden besprochenen Fehler unterlaufen sind.

Die gleiche Überschätzung des Dezimalpunktes (Kommas) kehrt dann bei den folgenden Probenzahlen wieder. Hier führt dies aber nicht zu falschen Resultaten, weil die gebildeten Zahlengruppen nicht mehr in näheren Zusammenhang gebracht werden. Wohl aber entsteht dadurch eine Mehrarbeit, indem hinter dem Komma nicht vollständige Gruppen durch Nullen aufgefüllt werden müssen.

Beispiel:  $\begin{array}{r} 5,3765 \\ 5/376/500/ \end{array}$

Auch hier gilt, wie bei der Elferprobe, daß ohne Rücksicht auf das Komma von der letzten Stelle aus die Zahlen in Gruppen von je 3 Ziffern zu zerlegen sind.

Also  $\begin{array}{r} 5,3765 \\ 5,3/765 \end{array}$

Trotzdem verlangen Dezimalzahlen eine besondere Behandlung. Haben wir Dezimalzahlen mit ungleicher Anzahl von Dezimalstellen zu addieren, so sind sie durch Anhängung von Nullen auf gleiche Stellenzahl zu bringen.

Beispiel:  $\begin{array}{r} 5,637 \\ 82,87 \\ + 0,768 \\ \hline 89,275 : 11 = 8,115 \text{ Rest } 10 \end{array}$

Nach der Elferprobe:

$$\begin{array}{rcl} 5,637 & = & 13 - 8 = 5 \\ 82,87 & = & 9 - 16 = 20 - 16 = 4 \\ 0,768 & = & 15 - 6 = 9 \end{array} \quad \begin{array}{l} \\ \\ \hline 18 : 11 = \text{Rest } 7 \end{array}$$

Die Probe wies also auf Unrichtigkeit der Berechnung.

Richtig:

$$\begin{array}{rcl} 5,637 & = & 13 - 8 = 5 \\ 82,870 & = & 16 - 9 = 7 \\ 0,768 & = & 15 - 6 = 9 \end{array} \quad \begin{array}{l} \\ \\ \hline 21 : 11 = 1 \text{ Rest } 10, \text{ der gleiche Rest wie oben.} \end{array}$$

Allgemein gilt bei der Elferprobe noch: Wird der nach der angegebenen Regel gefundene Elferrest 11 oder ein Vielfaches von 11, so setzt man den Elferrest am besten gleich Null, da in diesem Falle die Zahl durch 11 ohne Rest teilbar ist. Doch



führt auch die Beibehaltung des Restes 11 und dessen Vielfachen zu richtigen Resultaten.

Was hier von der Addition gesagt ist, gilt auch für die Subtraktion, nicht aber für die höheren Rechenoperationen (Multiplizieren, Dividieren, Potenzieren und Radizieren), weil in diesen Fällen Dezimalzahlen wie ganze Zahlen behandelt werden.

### Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

#### Bilanzwerte in dem Gewinn- und Verlust-Konto der Aktiengesellschaften.

Von Aug. Herrgen, Frankfurt a. M.  
(Schluß.)

### III.

Die Bilanzwerte dieser Gruppe verdanken ihr Auftreten innerhalb des Gewinn- und Verlust-Kontos dessen kameralistischer Behandlung. Einschränkend muß hier vorausgeschickt werden, daß die A.-G. als Erwerbswirtschaft die kameralistische Buchhaltung in ihrer reinen Form nicht anwendet. Dies gilt mehr von der Aufwandswirtschaft. Dementsprechend kann es sich auch hier nicht um spezifisch-kameralistische Abschlußformen handeln, wohl aber um Gewinnermittlungen, die in Anlehnung an die Kameralistik entstanden sind. Das gemeinsame Moment liegt in der Charakterisierung des Erfolgsnachweises als einer Einnahme- und Ausgabeverrechnung. Die kameralistische Gewinn- und Verlustrechnung stellt „Einnahmen“ und „Ausgaben“ einander gegenüber und erhält damit die Form eines Auszugs der Kasse, ohne mit diesem identisch zu sein.

Selbst wenn jeglicher Gewinn auf dem Wege des Kassaverkehrs realisiert worden wäre, kann er auf dem Kassa-Konto bei dessen Abschlusse nicht her-

vortreten, da an dieser Stelle des Wertumlaufes die Werterhöhung buchtechnisch nicht erfaßt wird. Von der Sortenkassa abgesehen, ist der Saldo des Kassa-Kontos immer der in der Bilanz ausgewiesene Kassenbestand.

Trotzdem begegnen uns Publikationen, die unter der Gewinn- und Verlustrechnung den Inhalt des Kassa-Kontos zusammenfassend wiedergeben.

#### Beispiel 10. Mansfelder Bankverein.

| Einnahme. Gewinn- und Verlustrechnung. |                   | Ausgabe.                  |
|----------------------------------------|-------------------|---------------------------|
| Bestand am                             |                   | Vorschüsse 627 934.01     |
| 1. 7. 1909                             | 11 863.61         | Auszahlungen 80 025.89    |
| Einzahlungen                           | 76 614.97         | Zinsen 8 437.87           |
| Rückzahlungen                          | 623 238.29        | Verwaltungs-Konto 1 400.— |
| Zinsen                                 | 16 284.60         | Dividenden 1 956.—        |
| Insgemein                              | 403.55            | Insgemein 1 216.74        |
|                                        |                   | Bestand am                |
|                                        |                   | 30. 6. 1910 7 434.51      |
|                                        | <u>728 405.02</u> | <u>728 405.02</u>         |

M 7434.51 weist die Bilanz als Kassabestand aus, während sie als Gewinn M 2827.11 verzeichnet.

Immerhin wird sich aber die kameralistische Gewinn- und Verlustrechnung ihrem Charakter entsprechend in erster Linie auf die Aufzeichnungen des Kassabuches stützen. Daher finden wir sie auch in der Hauptsache von Gesellschaften angewandt, bei denen im Kassaverkehr weitaus der größte Teil der buchhalterischen Arbeit liegt. Der Kassenverkehr muß dominieren und damit auch das Kassabuch; nur ist dieses weniger Grundbuch für Regulierungen anderswo bereits erstmals als Kreditgeschäfte verbuchter Vorfälle; vielmehr führen die Geschäftsvorfälle überwiegend nur zu einer Grundbuchung, nämlich im Kassabuche. Diese natürliche Voraussetzung trifft besonders bei kleineren A.-G. des Bank- und Transportgewerbes, aber auch bei Gas- und Wasserwerk-, Badeort-, Park- und Hotelgesellschaften zu.

Den Zusammenhang zwischen der „Gewinn- und Verlustrechnung“ und dem Kassaverkehr zeigt anschaulich nachstehendes Beispiel:

#### Beispiel 11.

#### Geschäftsbericht des Spar- und Vorschuß-Vereins zu Mohorn auf das Jahr 1908.

| Einnahme.                              |                   | A. Kassenbericht.                    | Ausgabe.          |
|----------------------------------------|-------------------|--------------------------------------|-------------------|
| Kassenbestand am 1. Januar 1908        | 20 161.58         | Gegebene und verlängerte Vorschüsse  | 384 362.—         |
| Rückzahlung auf Vorschüsse             | 403 539.—         | Ausgeliehene Hypotheken              | 8 500.—           |
| Rückzahlung auf Hypotheken             | 3 171.—           | Gezahlte Zinsen auf Spareinlagen     | 765.18            |
| Zinsen von Vorschüssen                 | 5 513.95          | Erhobene Spareinlagen                | 147 386.11        |
| Zinsen von Hypotheken und Wertpapieren | 23 688.67         | Gezahlte Dividenden                  | 2 450.—           |
| Verzugszinsen                          | 413.05            | Dem Spezialreservefonds überwiesen   | 1 098.24          |
| Spareinlagen                           | 153 496.53        | Gehälter dem Verwaltungsrat auf 1907 | 1 952.—           |
| Bei Banken erhoben                     | 39 500.—          | Bankeinlagen                         | 62 000.—          |
| Verkaufte Wertpapiere                  | 4 483.50          | Gekaufte Wertpapiere                 | 10 455.—          |
| Büchererlös und sonstiger Gewinn       | 601.80            | Inventar-Konto                       | 1 200.—           |
|                                        | <u>654 569.08</u> | Geschäftskosten, Steuern             | 689.75            |
|                                        |                   | Kassenbestand am 31. Dezember 1908   | 33 710.80         |
|                                        |                   |                                      | <u>654 569.08</u> |
| Außenstände.                           |                   | B. Vermögensbericht.                 | Schulden.         |
| Außenstehende Vorschüsse               | 86 195.75         | Spareinlagen                         | 683 046.61        |
| Außenstehende Hypotheken               | 556 390.—         | Hierzu Zinsengutschrift              | 23 287.44         |
| Hierzu rückständige Zinsen             | 639.—             | Aktienkapital                        | 25 000.—          |
| Wertpapiere                            | 48 312.60         | Unerhobene Dividende                 | 245.—             |
| Hierzu Zinsen                          | 142.50            | Reingewinn                           | 6 431.10          |
| Bankguthaben                           | 11 245.—          |                                      |                   |
| Hierzu Zinsen                          | 174.50            |                                      |                   |
| Inventar-Konto                         | 1 200.—           |                                      |                   |
| Kassenbestand                          | 33 710.80         |                                      |                   |
|                                        | <u>738 010.15</u> |                                      | <u>738 010.15</u> |



| Soll.                            |           | C. Verlust- und Gewinnrechnung.                         |  | Haben.    |
|----------------------------------|-----------|---------------------------------------------------------|--|-----------|
| Bar gezahlte Zinsen auf Einlagen | 765.18    | Bar vereinnahmte Zinsen von Vorschüssen                 |  | 5 513.95  |
| Zinsengutschrift auf Einlagen    | 23 287.44 | Bar vereinnahmte Zinsen von Hypotheken und Wertpapieren |  | 23 688.67 |
| Geschäftskosten, Steuern         | 689.75    | Noch fällige Zinsen von Hypotheken und Wertpapieren     |  | 781.50    |
| Reingewinn                       | 6 431.10  | Verzugszinsen                                           |  | 413.05    |
|                                  |           | Zinsen von Bankdarlehn                                  |  | 174.50    |
|                                  |           | Büchererlös und sonstiger Gewinn                        |  | 601.80    |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |
|                                  |           |                                                         |  |           |

Den Saldo ausgenommen, verzeichnet von den 9 Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung 6 der Kassenbericht. Die übrigen 3 finden, da sie nicht oder noch nicht in Geldesform die Buchhaltung berührt haben, ihre Erklärung durch die Bilanz.

Wir ersehen hieraus: Auch hier bilden die Bilanzwerte Korrekturposten. Doch ist ihr Charakter ein mehr formaler. Ihre Einstellung wird notwendig, weil man, rein formal, den Inhalt der Gewinn- und Verlustrechnung zunächst nur aus Positionen aufbaute, die sich auf den Barverkehr bezogen. Soweit er hierdurch nicht erschöpft wird, muß er vervollständigt werden. Dies wird auch der Fall sein, wenn die in den Kassaergebnissen zusammengefaßten Geschäftsvorfälle sich mit dem Bilanzjahre, dem die Gewinn- und Verlustrechnung gilt, nicht decken. Die Einstellung der Kassapositionen macht dann Korrekturen notwendig, die nur im Zusammenhang mit ihnen verständlich sind.

## Beispiel 12.

Bilanz der Kreditbank Tondern am 31. Dezember 1907.

| Aktiva.                     |                     | Passiva.               |                     |
|-----------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|
| Bankgebäude                 | 57 400.—            | Aktienkapital          | 1 000 000.—         |
| Hypotheken                  | 738 739.73          | Delkredere-Konto       | 36 990.75           |
| Diskontwechsel              | 1 257 146.03        | Depositen-Konto        | 1 071 606.44        |
| Darlehnswechsel             | 59 558.96           | Einlagen-Konto         | 893 700.15          |
| Bank-Konto                  | 16 803.51           | Kontokorrente (Kredit) | 97 209.77           |
| Giro-Konto                  | 1 558.15            | Lombard-Konto          | 56 000.—            |
| Kontokorrente (Debit.)      | 649 682.83          | Durchlaufend           | 58 948.03           |
| Fonds-Konto                 | 172 424.60          | Vorausgehobene Zinsen  | 9 749.35            |
| Kupons-Konto                | 2 320.76            |                        |                     |
| Durchlaufend                | 289.07              |                        |                     |
| Inventar                    | 4 300.—             |                        |                     |
| Kassenbehalt                | 39 181.24           |                        |                     |
| Zinsforderung ult. Dezember | 18 438.26           |                        |                     |
| Verlust                     | 206 361.35          |                        |                     |
|                             | <u>3 224 204.49</u> |                        | <u>3 224 204.49</u> |

## Gewinn- und Verlust-Konto der Kreditbank Tondern am 31. Dezember 1907.

| Einnahme.                      |                  |            |
|--------------------------------|------------------|------------|
| Zinsen lt. Kassenabschluß      | 174 184.86       |            |
| Vorausgehobene Zinsen pro 1906 | 9 381.80         |            |
| Zinsforderung am 31. Dez. 1907 | 18 438.26        |            |
| Verlust                        | 250 026.79       |            |
| ÷ Reingewinn                   | <u>43 665.44</u> | 206 361.35 |
|                                |                  | 408 366.27 |
| Ausgabe.                       |                  |            |
| Zinsen lt. Kassenabschluß      | 106 795.96       |            |
| Zinsforderung per 1906         | 23 767.27        |            |
| Vorausgehobene Zinsen auf 1908 | 9 749.35         |            |
| Abschreibungen                 | 226 023.98       |            |
| Verlust-Saldo von 1906         | 24 002.81        |            |
| Geschäftskosten:               |                  |            |
| Ausgabe                        | 26 553.46        |            |
| Einnahme                       | <u>8 526.56</u>  | 18 026.90  |
|                                |                  | 408 366.27 |

Welche Bedeutung die hier in Frage stehenden Korrekturposten innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung haben, zeigt folgende Aufstellung:

Es wurden 1907

1. an Zinsen eingenommen:
  - a) lt. Kassa-Abschluß 174 184.86
  - davon sind schon verrechnet pro 1906 23 767.27
  - und zu verrechnen pro 1908 9 749.35 33 516.62 140 668.24
  - b) an aus 1906 überwiesenen Zinsen 9 381.80
  - c) an Forderung pro 1907 für noch ausstehende Zinsen 18 438.26 168 488.30
2. an Zinsen ausgegeben:
  - lt. Kassa-Abschluß 106 795.96
3. mithin ein Zinsgewinn erzielt von 61 692.34

Diese Verrechnung wird klarer, wenn wir die Abschüsse pro 1906, 1907 und 1908, soweit sie hier in Betracht kommen, im Zusammenhange wiedergeben:

## Gewinn- und Verlustrechnung pro 1906.

|                                                      |           |                                     |          |
|------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------|----------|
| 1a. Zinsen lt. Kassa-Abschluß:<br>Darunter M 9381.80 |           | 1b. Vorausserhobene Zinsen auf 1907 | 9381.80  |
| 2a. Zinsforderung am 31. 12. 06                      | 23767.27  |                                     |          |
| pro 1907.                                            |           |                                     |          |
| Zinsen lt. Kassa-Abschluß                            | 174184.86 | 2c. Zinsforderung pro 1906          | 23767.27 |
| Darunter:                                            |           | 3b. Vorausserhobene Zinsen auf 1908 | 9749.35  |
| 2b. Zinsen pro 1906 M 23767.27                       |           |                                     |          |
| 3a. „ „ 1908 „ 9749.35                               |           |                                     |          |
| 1c. Vorausserhobene Zinsen pro 1906                  | 9381.80   |                                     |          |
| 4a. Zinsforderung am 31. 12. 07                      | 18438.26  |                                     |          |
| pro 1908.                                            |           |                                     |          |
| 4b. Zinsen lt. Kassa-Abschluß                        |           | 4c. Zinsforderung pro 1907          | 18438.26 |
| Darunter M 18438.26                                  |           |                                     |          |
| 3c. Vorausserhobene Zinsen pro 1907                  | 9749.35   |                                     |          |



Der Einfachheit halber ist hierbei angenommen worden, daß die am Ende des Bilanzjahres noch bestehenden Zinsforderungen im folgenden Jahre stets restlos eingehen.

Die kameralistische Verrechnungsmethode stellt also ziemlich hohe Anforderungen an das Verständnis des Lesers. Sie wäre in unserem Beispiele noch kom-

plizierter geworden, wenn auch bei den Zinsausgaben vorausgezahlte oder noch zu begleichende Positionen hätten berücksichtigt werden müssen.

Vergleichshalber sei das Zinsen-Konto der doppelten Buchhaltung, das hier die Verrechnung übernimmt, hinzugefügt:

## Zinsen-Konto.

|                                     |                   |
|-------------------------------------|-------------------|
| 1./1. An Eröffnungs-Bilanz          | 23 767.27         |
| 1./1.—31./12. „ Kassa-Konto         | 106 795.96        |
| 31./12. „ Schluß-Bilanz             | 9 749.35          |
| 31./12. „ Gewinn- und Verlust-Konto | 61 692.34         |
|                                     | <u>202 004.92</u> |

|                             |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| 1./1. Per Eröffnungs-Bilanz | 9 381.80          |
| 1./1.—31./12. „ Kassa-Konto | 174 184.86        |
| 31./12. „ Schluß-Bilanz     | 18 438.26         |
|                             | <u>202 004.92</u> |

Der Charakter der Korrekturposten richtet sich nach dem der von der Gewinn- und Verlustrechnung übernommenen Kassaposition. Sie bezog sich im letzten Beispiel auf „Zinsen“, woraus sich dann auch Zinskorrekturposten ergeben. Mit dem Charakter jener Größe ändern sich auch diese. Das läßt sich leicht feststellen, wenn Beispiele aus anderen Branchen gewählt werden.

Einen Beleg hierfür liefern uns durchweg die Abschlüsse der Kleinbahn-A.-G. Sie setzen unter „Eisenbahnbetriebs-Konto“ sämtliche baren Betriebseinnahmen und -ausgaben ein. Da hierin aber auch Be-

träge enthalten sind, die nicht zum Aufwand und Ertrag des eben abgelaufenen Geschäftsjahres gerechnet werden sollen, muß eine Berichtigung Platz greifen. Sie bezieht sich, wie bei den Beispielen der Gruppe II, auf die Bestände und könnte daher in gleicher Weise, wie dort gezeigt, dadurch bewerkstelligt werden, daß die alten in das Soll (= Ausgaben), die neuen in das Haben (= Einnahmen) eingesetzt werden. Statt dessen operiert man hier, wie bereits angedeutet, mit der Bestandsdifferenz. Bestandsminderungen erscheinen im Soll, Bestandsmehrun- gen im Haben.

## Beispiel 13.

## Demminer Kleinbahn-A.-G.

|                                                       |        |
|-------------------------------------------------------|--------|
| Reservematerialien-Konto:                             |        |
| Abschreibung der im Betriebe verbrauchten Materialien | 128.43 |
| Werkstattreservematerialien-Konto:                    |        |
| Abschreibung der im Betriebe verbrauchten Materialien | 520.97 |

|                                                                                   |                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Eisenbahnbetriebs-Konto:                                                          |                   |
| Betriebseinnahmen                                                                 | 194 960.86        |
| Betriebsausgaben                                                                  | <u>113 768.49</u> |
|                                                                                   | 81 192.37         |
| Betriebsmittelreserveteile-Konto:                                                 |                   |
| Wert der in 1906/07 vom Betriebe beschafften, aber nicht verbrauchten Materialien | 1013.78           |

Hier wird also zugleich der Charakter der Positionen erläutert. Besser hieße es allerdings für die Sollposten:

„Wert der in 1906/07 vom Betriebe verbrauchten,

aber nicht beschafften Materialien.“

Daß außer den Vorräten auch noch andere Bilanzwerte als Korrekturposten herangezogen werden können, veranschaulicht der nächste Abschluß.

## Beispiel 14.

## Riesaer Dünger-Abfuhr-A.-G.

1907.

|                                                                                                               |         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Gehalt und Lohn, Unkosten, Krankenkassenbeiträge, Abschreibungen, Überweisung (im Original spez.), Reingewinn | 1782.31 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|

|                   |         |
|-------------------|---------|
| Betriebseinnahmen | 7800.10 |
|-------------------|---------|

|                       |               |
|-----------------------|---------------|
| Debitoren-Konto:      |               |
| Bestand am 31. 12. 07 | 946.39        |
| „ „ 31. 12. 06        | <u>874.37</u> |
|                       | 72.02         |

|                       |               |
|-----------------------|---------------|
| Bassin-Konto:         |               |
| Bestand am 31. 12. 07 | 126.—         |
| „ „ 31. 12. 06        | <u>121.18</u> |
|                       | 4.82          |

1908.

|                       |               |
|-----------------------|---------------|
| Debitoren-Konto:      |               |
| Bestand am 31. 12. 07 | 946.39        |
| „ „ 31. 12. 08        | <u>391.76</u> |
|                       | 554.63        |
| Bassin-Konto:         |               |
| Bestand am 31. 12. 07 | 126.—         |
| „ „ 31. 12. 08        | <u>40.80</u>  |
|                       | 85.20         |

|                   |         |
|-------------------|---------|
| Betriebseinnahmen | 8895.65 |
|-------------------|---------|

Da auf dem Bassin-Konto die Vorräte verbucht sind, bedarf sein Auftreten keiner weiteren Erklärung. 1907 liegt eine Bestandsmehrun- g, 1908 eine Bestandsminderung vor. Daß daneben auch das Debi- toren-Konto eingesetzt ist, hat mit der sonst üblichen Delkredereposition, wie klar ersichtlich, nichts zu tun. Die Erklärung hierfür ergibt sich vielmehr aus dem Zusammenhange mit den „Betriebseinnahmen“. Sie umfassen nicht nur die in bar erzielten Betriebs- erträge, sondern enthalten auch die Eingänge an Buchforderungen. Je nach dem Stande der Außen-

stände am Bilanztage können die „Betriebseinnahmen“ im Verhältnis zu dem gesamten Betriebs-Bruttoer- gebnis diesem gleich oder zu groß bzw. zu klein sein. Letzteres ist im Jahre 1907 der Fall, während 1908 in der Position M 8895.65 auch M 85.20 als Minde- rung der im Vorjahre bereits verrechneten Debitoren enthalten sind.

Hin und wieder finden wir auch Gewinn- und Verlustrechnungen mit nur Einnahme- und Ausgabe- positionen, ohne daß sie als kameralistische Erfolgsaus- weise im Sinne der behandelten Beispiele gelten können.



*Hornberger Kreditverein, A.-G., Hornberg.*

|                      |                  |                 |                  |
|----------------------|------------------|-----------------|------------------|
| Zinsausgaben         | 7882.13          | Zinseneinnahmen | 17 352.11        |
| Provisionsausgaben   | 436.90           | Provisions-     |                  |
| Ausgaben für Gehalt, |                  | einnahmen       | 4 481.84         |
| Diener usw.          | 5 225.53         |                 |                  |
| Reingewinn           | 8 289.39         |                 |                  |
|                      | <u>21 833.95</u> |                 | <u>21 833.95</u> |

Hier bedeuten eben „Ausgaben“ und „Einnahmen“ nicht nur die bargewordenen, sondern sämtliche sich auf das letzte Geschäftsjahr beziehenden. Daß andere als Kassaposten auch in Frage kamen, beweist die Bilanzposition: „Vorausserhobene Zinsen M 358.85.“

Wir sehen: Die Übung, Bilanzpositionen auch innerhalb des Gewinn- und Verlust-Kontos auftreten zu lassen, ist eine weitgehende und läßt sich buchtechnisch auf verschiedene Ursachen zurückführen. Hier auf hinzuweisen und damit einen Beitrag zur Beantwortung der nach dem Stande unserer Handelstechnik im Vordergrund des Interesses stehenden Frage nach dem „Was ist“ zu leisten, war Zweck der Untersuchung. Der doktrinäre Buchhaltungstheoretiker, der in der doppelten Buchhaltung und der strengen Durchführung ihrer Regeln alles Heil sieht, wird die besprochenen Verfahrungsweisen zum größten Teil als buchtechnische Auswüchse, wenn nicht als Ungeheuer, erklären. Angesichts der in letzter Zeit vielfach erhobenen Klagen über zu knappe Fassung der „Erfolgsbilanz“ in den Publikationen der A.-G. aber sollte man es begrüßen, wenn Gesellschaften weitergehende Angaben in dem Gewinn- und Verlust-Konto machen, selbst wenn dies in einer vom Üblichen abweichenden Methode geschieht.

### *Gasfernleitungen und ihre Rentabilitätsberechnungen.*

Von Max Petzold, Essen-Ruhr.

In einer Zeit, in der die Verstadtlichung der Beleuchtungsanstalten überall im Programm der Kommunalpolitik stand und steht, lag der Gedanke nahe, die großen, überschüssigen Mengen Gases in den Kokereien zu sammeln, für den Konsum zuzubereiten und durch kleinere und größere Fernleitungen benachbarten Gemeinden und Städten zuzuführen.

Im Jahre 1909 bereits erschien in einer Zeitschrift folgende Notiz:

„Im rheinischen Industriebezirk ist ein neues Riesenunternehmen in Vorbereitung, durch das die überflüssigen Gase der in diesem Gebiete liegenden Kokereien mittels Fernleitungen in einem Radius von 50 km und weiter den Städten und Landgemeinden, sowie auch anderen Interessenten zu Preisen abgegeben werden sollen, mit denen die städtischen Gaswerke auch nicht im entferntesten konkurrieren können. Diese Leitungen sollen sich bis Düsseldorf und Cöln erstrecken!

Täglich werden 3 Millionen Kubikmeter Gas in diesen Kokereien zur Verfügung stehen, und der Preis für 1 cbm kann mit 3 Pfennigen für den Konsum abgegeben werden.“

Die ersten Vorbilder dieser großen Gasfernleitungen hatte uns Amerika gegeben, das in den verschiedensten Staaten natürliches, der Erde entströmendes Leuchtgas sowohl wie auch Koksofengas auf weite Strecken fortleitet.

Die ersten Versuche, die man in Deutschland mit dieser Übertragung von Kraft und Licht durch Gas anstellte, erwiesen sich bald als sehr ökonomisch. Zugleich bot sich dabei der Vorteil, Gas ohne nennenswerten Verlust aufzuspeichern und zu jeder Zeit und in beliebiger Menge dem Verbrauch zuzuführen, während dagegen die Erzeugung von elektrischem Strome mit dem Verbrauch Schritt halten muß.

Die Gaslieferung der Kohlenzechen begann damit,

daß man dieses Kokereigas dem Steinkohlengas der Gasanstalten in steigendem Maße beimengte. Die festgestellte Gleichwertigkeit dieses Gases und die Zuverlässigkeit der Zechenlieferung bestimmte dann die Städte, nach und nach den Betrieb ihrer eigenen Gaswerke gänzlich einzustellen.

Die Hauptaufgabe, die Verhandlungen mit den einzelnen Städten und Gemeinden zu führen, fiel dem Rheinisch-Westfälischen Elektrizitätswerk zu. Dieses war die Seele des großen Planes der Fernleitungen, da dieses Werk durch seine großen Zechen und Kokereien über eine Menge von Koksofengasen verfügte, die sonst ungenutzt geblieben wären.

Die schwierigste seiner Aufgaben bestand vor allem darin, die Selbstkosten der Gasfabrikation in den einzelnen für das Versorgungsgebiet in Betracht kommenden Kommunen festzustellen, ihnen die Vorteile des Fernbezuges klarzulegen und die mannigfachen Bedenken und Einwände zu zerstreuen.

Da aber die Städte vom Kohlenbezug, von den Kohlenpreisen und den Arbeiterverhältnissen in grundverschiedener Weise abhängig waren, so war es vorerst kaum möglich, für die aus einer einzigen Fernleitung zu speisenden Gemeinden vorerst einen einheitlichen Produktions- resp. Lieferungspreis (im Mittel!) festzulegen. So hatte das R. W. E.<sup>1)</sup> beispielsweise mit 160 Städten auch mit 160 verschiedenen Gesteungskosten des Gases zu rechnen.

Bei vielen Städten mit neu und modern eingerichteten Gaswerken mußte man besonders schwierige Rechnungen anstellen; denn da war zu bedenken, daß trotz Stilllegung des betreffenden Werkes die aufgenommenen Anlage- und Betriebskapitalien zu verzinsen und amortisieren waren.

Andere Städte, die mit ihren alten Werken an der Grenze der Leistungsfähigkeit angelangt waren, dabei ihre Schulden abgetragen hatten, nahmen das Angebot des R. W. E. an und tätigten langfristige Verträge, die ihnen sichere und gute Einnahmen garantierten, sie von den Konjunkturschwankungen, den wechselnden Kohlenpreisen und den immer steigenden Arbeitslöhnen unabhängig machten, ihnen obendrein die Sorge um den Absatz ihrer Nebenprodukte nahm.

Aus dem Schema eines solchen Vertrages seien hier die §§ 5, 9 und 10 Abs. 1—3 angeführt:

§ 5. Die Dauer des Vertrages wird auf 25 Jahre, vom Beginn der Gaslieferung (1. Januar 1912) ab, festgesetzt. Die Stadt/Gemeinde wird dem R. W. E. für die Dauer des Vertrages Straßen, Wege und Plätze zur Verlegung von Rohrleitungen kostenlos zur Verfügung stellen, auch soweit es sich um Durchgangsleitungen nach anderen Gemeinden handelt. Diese Durchgangsleitungen dürfen nur Fortsetzungen der Gaszuleitung nach der Stadt/Gemeinde sein. Die Stadt/Gemeinde behält sich aber in jedem Falle vor, die Rohrtrasse zu bestimmen. Notwendig werdende Anlagen aller Art erfolgen auf Kosten des R. W. E.

Das R. W. E. erwirbt durch die ihm erteilte Erlaubnis kein Eigentums- oder sonstiges dingliches Recht am Straßenkörper oder dessen Zubehör. Erfolgt zwei Jahre vor Ablauf des Vertrages, also bis zum 31. Dezember 1934, keine Kündigung, so läuft der Vertrag mit einer beiden Teilen zustehenden zweijährigen Kündigungsfrist stillschweigend weiter; diese Kündigung ist nur zum 1. April zulässig.

Wird der Vertrag nicht mehr verlängert, so behält das R. W. E. noch für weitere 25 Jahre, das heißt bis zum 31. Dezember 1961 das Recht, zum Zwecke der Durchleitung von Gas in andere Gemeinden die von ihm verlegten Rohrleitungen zu benutzen, zu unterhalten, zur Instandsetzung auszuwechseln und im Bedarfsfalle zu vergrößern, hat aber für jedes angefangene Kilometer Wegstrecke eine Anerkennungs-

<sup>1)</sup> R. W. E. gebräuchliche Abkürzung für Rhein.-Westf. Elektr.-Werk.



gebühr von M 30.— jährlich an die Stadt/Gemeinde zu entrichten. Sonst kann die Stadt/Gemeinde andere als die im § 6 und 10 festgesetzten Ansprüche nicht stellen.

§ 9. Für jedes Kubikmeter des an die Stadt/Gemeinde gelieferten Gases, gemessen an der Übergabestelle, möglichst unter Gashälterdruck, keinesfalls aber unter einem Druck, der höher ist als 780 mm Quecksilbersäule, zahlt die Stadt/Gemeinde folgende Preise:

Wenn die Gesamtjahresabnahme

|                               |         |
|-------------------------------|---------|
| 1. unter 2 000 000 cbm bleibt | 3,7 Pf. |
| 2. „ 3 000 000 „ „            | 3,6 „   |
| 3. „ 4 000 000 „ „            | 3,5 „   |
| 4. „ 5 000 000 „ „            | 3,4 „   |
| 5. über 5 000 000 „ steigt    | 3,3 „   |

Sollte das R. W. E. einer anderen Gemeinde des Bergischen Landes (d. h. der Stadtkreise Barmen, Elberfeld, Remscheid und Solingen und der Landkreise Lennep und Mettmann und des oberen Landkreises Solingen) einen gegenüber der vorstehenden Preisskala günstigeren Gaspreis bewilligen, so muß auch für die Stadt/Gemeinde eine entsprechende Preisermäßigung eintreten.

Sollte sich nach jener Preisskala aus der Gesamtjahresabgabe des ganzen Versorgungsgebietes ein geringerer Durchschnittspreis als 3,5 Pf. für das Kubikmeter ergeben, so hat das R. W. E. das Recht, den Mindererlös auf die einzelnen Gemeinden nach Maßgabe ihrer Jahresrechnungsbeträge zu verteilen. Es darf jedoch durch diese Zuzahlung der Gaspreis nicht um mehr als 0,1 Pf. für das Kubikmeter erhöht werden. Falls im Einvernehmen mit dem R. W. E. eine Gemeinde des Versorgungsgebietes Großabnehmern einen billigeren Gaspreis bewilligt, als ihr selbst nach Maßgabe ihrer Gesamtabnahme gemäß der Preisskala zusteht, so scheiden die dem Großabnehmer gelieferten Gasmengen bei der Preis- und Ausgleichsberechnung aus.

Sollte das R. W. E. eine Preisermäßigung eintreten lassen, so muß es zunächst auf den im vorstehenden Absatz vorgesehenen Preisausgleich verzichten und ist erst nach diesem Verzicht berechtigt, die Gruppe 1 und 2 der Preisskala bis zu 3,5 Pf. zu ermäßigen; etwaige weitere Ermäßigungen müssen allen Gruppen gleichmäßig zugute kommen.

Die Rechnung wird monatlich ausgestellt, Zahlung erfolgt bis zum 30. des der Lieferung folgenden Monats.

Die Ablesungen der Gasmesserstände erfolgen am 1. eines jeden Monats.

§ 10. Das R. W. E. verpflichtet sich, den nötigen Gasbedarf ununterbrochen zu liefern. Feuersnot, Krieg, überhaupt alle Umstände, deren Verhinderung nicht in der Macht des R. W. E. liegen — Streik und Aussperrungen ausgenommen — entbinden dasselbe im Verhältnis und für die Dauer der Störung von der Lieferung.

Das R. W. E. verpflichtet sich, das von der Stadt/Gemeinde benötigte Gas auch während eines allgemeinen Bergarbeiterstreikes und während der Dauer von Aussperrungen zu liefern. Die in diesem Falle entstehenden Mehrkosten werden in der Weise von der Stadt/Gemeinde mitgetragen, daß letztere für jedes Kubikmeter während dieser Zeit gelieferten Gases einen Aufschlag von 1,25 Pf. zahlt.

Sollte das R. W. E. die Gaslieferung außer in den Fällen des Absatzes 2 dieses Paragraphen ganz oder teilweise einstellen, so kann die Stadt/Gemeinde für jedes nicht gelieferte Kubikmeter Gas einen Schaden von 10 Pf. pro Kubikmeter Gas geltend machen. Die Feststellung der nicht gelieferten Mengen erfolgt nach dem Verbrauch des gleichen Zeitraums im Vorjahre.

Der Kostenpunkt allein brachte in allen Fällen die Entscheidung; denn Gegenstand jeder Gasfrage ist und bleibt der Preis des Gases, und zwar der Ver-

kaufspreis. Es ist schwer zu beurteilen, welches der Normalpreis für bestimmte örtliche Verhältnisse ist, da bei der Preisfestsetzung vielerlei Faktoren zu berücksichtigen sind.

Es erscheint daher zweckmäßig, diejenigen Faktoren aufzuzählen, welche bei den Selbstkostenberechnungen die Hauptrolle spielen, so:

1. Das Anlagekapital, das stets eine hohe Summe repräsentiert in den Öfen, den Apparaten, dem weitverzweigten Rohrleitungsnetz, in der großen Ausdehnung des Betriebes im Hinblick auf die zukünftige Ausdehnung des Konsums und in den Reserveanlagen für Betriebsstörungen.

2. Die verschiedenen Preise der Materialkosten und Kohlen, wobei auch die Einnahmen für die Nebenprodukte in die Wagschale fallen.

3. Die Fabrikationskosten (Arbeitslöhne, Unterhaltungs- und Betriebskosten), welche stets im richtigen Verhältnis zur Ausdehnung des Betriebes stehen müssen, und aus denen man die billigere Produktionsmöglichkeit größerer Anstalten kleineren gegenüber ableiten kann.

4. Die Generalia, mit denen es sich ähnlich verhält wie mit den Fabrikationskosten. Jedoch ermäßigen sich dieselben mit dem Umfange der Anstalten.

5. Die Kosten der öffentlichen Beleuchtung, die grundverschieden sind und auf das „Soll“ der Produktionskosten kommen.

6. Die Abschreibungsquoten, die man allgemein vom Buchwert rechnet.

Endlich kommen zu diesen auf allgemeine ökonomische Grundlage zurückzuführenden Einflüssen noch jeweils spezielle Umstände hinzu, auf Grund der geschlossenen Verträge.

Nach den bisher ausgeführten und den vorliegenden Fernleitungsprojekten wird in das Versorgungsgebiet nur eine einzige Leitung gelegt; denn infolge einer Reserveleitungsanlage würde durch die entstehenden Mehrkosten die Finanzierung, resp. die ganze Rentabilität einer solchen Anlage in Frage gestellt.

Ob endlich die Zechen mit der Zeit immer mehr unter ihr Angebot heruntergehen werden, ist die Frage; denn bei ihrer Rentabilitätsberechnung ist ein wichtiger Faktor natürlich derjenige Betrag, den sie für ihr Gas bei dessen Verwertung im eigenen Betriebe ansetzen können und müssen. Jedoch sind die Ansichten über diesen Punkt sehr verschieden.

Die Selbstkosten des Gases für die Kokeereien, welche dieses Produkt durch Fernleitungen abgeben, würden sich zusammensetzen, wie folgt:

1. Aus dem Werte des Gases im eigenen Betriebe,
2. aus den Reinigungskosten und
3. aus den Fortschaffungskosten nach den entfernt liegenden Verbrauchsstätten.

Hierfür allgemeingültige Werte festzusetzen oder zu erlangen ist unmöglich, da ja zum Teil noch recht wenig feststehende Normen vorliegen.

Als genaue Verkaufspreise sind anzugeben:

|                |                                                    |
|----------------|----------------------------------------------------|
| für Essen/Ruhr | 2,5 Pf. pro cbm (billig wegen der Nähe der Zechen) |
| „ Barmen       | 5,4 „ „ „                                          |
| „ Remscheid    | 3,3 „ „ „                                          |

Es folgt nunmehr eine genaue Selbstkostenberechnung unter Berücksichtigung aller vorkommenden 5 Fälle, angewandt auf das Gaswerk in Osterfeld auf Grund feststehender Zahlen.

Selbstkosten des Gaswerkes in Osterfeld auf Grund der Zahlen für das Jahr 1909, einschließlich Verzinsung und Tilgung, ohne Berücksichtigung der Installation, sowie Instandhaltung der Straßenbeleuchtung.



I. Erzeugung von 421375 cbm im Jahre 1909.

II. Erzeugung von 421375 cbm für eines der kommenden Jahre.

III. Erzeugung von ca. 500000 cbm nach Werkserweiterung.

IV. Bezug von 421375 cbm Koksofengas.

V. Bezug von 500000 cbm Koksofengas.

## Ausgaben:

|                                                  | I.       | II.      | III.     | IV.      | V.       |
|--------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1. Gehälter . . . . .                            | 2350.—   | 2350.—   | 2350.—   | 2350.—   | 2350.—   |
| 2. Betriebslöhne . . . . .                       | 3145.81  | 3145.81  | 6000.—   | —        | —        |
| 3. Kohlen, Anfuhr usw. . . . .                   | 23966.15 | 23966.15 | 28400.—  | —        | —        |
| 4. Betriebsmaterialien . . . . .                 | 535.75   | 535.75   | 650.—    | —        | —        |
| 5. Verwaltungskosten . . . . .                   | 485.70   | 485.70   | 500.—    | 120.—    | 120.—    |
| 6. Formulare usw. . . . .                        | 34.—     | 34.—     | 34.—     | 34.—     | 34.—     |
| 7. Sonstige Ausgaben . . . . .                   | 87.60    | 87.60    | 100.—    | 87.60    | 100.—    |
| 8. Technische Revision . . . . .                 | 9.—      | 9.—      | 9.—      | 9.—      | 9.—      |
| 9. Wirtschaftliche Vereinigung . . . . .         | 25.—     | 25.—     | 25.—     | —        | —        |
| 10. Erinnerungsgebühren . . . . .                | 216.10   | 216.10   | 216.10   | 216.10   | 216.10   |
| 11. Berufsgenossenschaft . . . . .               | 167.39   | 167.39   | 200.—    | 40.—     | 50.—     |
| 12. Haftpflichtversicherung . . . . .            | 116.61   | 116.61   | 116.61   | —        | —        |
| 13. Feuerversicherung . . . . .                  | 133.—    | 133.—    | 133.—    | 133.—    | 133.—    |
| 14. Pensions-, Witwen- und Waisenkasse . . . . . | 314.13   | 314.13   | 314.13   | 314.13   | 314.13   |
| 15. Unterhaltung: Gebäude . . . . .              | 104.65   | 150.—    | 150.—    | 25.—     | 25.—     |
| 16. „ Fabrik . . . . .                           | 132.42   | 1500.—   | 1500.—   | 25.—     | 25.—     |
| 17. „ Rohrnetz . . . . .                         | 81.25    | 1000.—   | 1000.—   | 81.25    | 1000.—   |
| 18. „ Gasmesser . . . . .                        | 247.20   | 247.20   | 247.20   | 247.20   | 247.20   |
| 19. Verzinsung . . . . .                         | 11392.50 | 11392.50 | 11392.50 | 11392.50 | 11392.50 |
| 20. Tilgung . . . . .                            | 6432.50  | 6432.50  | 6432.50  | 6432.50  | 6432.50  |
| Summa M                                          | 50026.76 | 52308.44 | 59770.04 | 21507.28 | 22448.43 |

## Einnahmen:

|                                             | I.       | II.      | III.    | IV.    | V.     |
|---------------------------------------------|----------|----------|---------|--------|--------|
| 1. Koks . . . . .                           | 8489.23  | 8489.23  | 10070.— | —      | —      |
| 2. Teer und Ammoniakwasser . . . . .        | 2143.02  | 2143.02  | 2540.—  | —      | —      |
| 3. Gasmessermiete . . . . .                 | 2378.55  | 2378.55  | 2860.—  | 2860.— | 2860.— |
| 4. Sonstige Einnahmen . . . . .             | 147.03   | 167.03   | 150.—   | —      | —      |
| 5. Erstattete Erinnerungsgebühren . . . . . | 13.—     | —        | —       | —      | —      |
| Summa M                                     | 13170.83 | 13157.83 | 15620.— | 2860.— | 2860.— |

|                              | I.       | II.      | III.     | IV.      | V.       |
|------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Summa der Ausgaben . . . . . | 50026.76 | 52308.44 | 59770.04 | 21507.28 | 22448.43 |
| „ „ Einnahmen . . . . .      | 13170.83 | 13157.83 | 15620.—  | 2860.—   | 2860.—   |
| Bleiben M                    | 36855.93 | 39150.61 | 44150.04 | 18647.28 | 19588.43 |

## Ergibt an Selbstkosten:

|                                                                                                                                                                                                                                    | Pf.   | Pf.   | Pf.   | Pf.   | Pf.  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|------|
| Auf 1 cbm erzeugtes Gas, bzw. gekauftes Koksofengas . . . . .                                                                                                                                                                      | 8.75  | 9.29  | 8.83  | 4.42  | 3.92 |
| Zu III.<br>Für eine Gaserzeugung von 500000 cbm ist eine Vergrößerung der Betriebsanlagen erforderlich, deren Kosten rund M 70000 betragen würden. Bei 6% Verzinsung und Tilgung entspricht das einem Betrage von M 4200 auf 1 cbm | —     | —     | 0.84  | —     | —    |
| Zu IV und V.<br>1 cbm Koksofengas à 4 Pf. . . . .                                                                                                                                                                                  | —     | —     | —     | 4.—   | 4.—  |
| Zu I bis V.<br>Für Eigenverbrauch und Verlust<br>36855.93<br>3400.39 = 8.75 . . . . .                                                                                                                                              | 2.08  | 2.08  | 2.08  | 2.08  | 2.08 |
| Selbstkosten pro cbm verkauftes Gas                                                                                                                                                                                                | 10.83 | 11.37 | 11.75 | 10.50 | 10.— |

## Zusammenfassung.

## Selbstkosten für 1 cbm verkauftes Gas:

|                                                                             |           |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------|
| I. Bei eigener Produktion im Jahre 1909 von 421375 cbm . . . . .            | 10.83 Pf. |
| II. Bei eigener Produktion von 421375 cbm für die kommenden Jahre . . . . . | 11.37 „   |
| III. Bei eigener Produktion von 500000 cbm . . . . .                        | 11.75 „   |
| IV. Bei Bezug von 421375 cbm Koksofengas à 4 Pf. . . . .                    | 10.50 „   |
| V. Bei Bezug von 500000 cbm Koksofengas à 4 Pf. . . . .                     | 10.— „    |



Der Typ einer eigentlichen Gasfernversorgung ist die der Stadt Barmen durch die Zeche „Deutscher Kaiser“ in Hamborn bei Duisburg. Sie geschieht durch eine Fernleitung von über 50 km Länge. Sie ist die erste Fernleitung auf dem europäischen Kontinent und ist von der Firma „Wasserwerk Thyssen“ gebaut worden.

In Barmen machte sich nämlich bei der alten Gasanstalt eine Erweiterung des Werkes nötig wegen des immer steigenden Konsums und der dadurch bedingten Produktionsvergrößerung. Zu dem gesamten Ausbau waren rund 2 Millionen Mark erforderlich, und die baldige Rentabilität war nicht zu garantieren, weil der Gewinn der nächsten Jahre durch Verzinsung und Amortisation des für die großen Projekte notwendigen Kapitals ungünstig beeinflusst wurde.

Den in jenen Jahren neu auftauchenden Fernleitungsprojekten gegenüber hatte die Stadtverwaltung 2 Jahre lang eine abwartende Stellung eingenommen, indessen aber die alte Anlage vollständig ausnützen müssen, dabei pro anno um rund 8–10 000 Mark teurer produziert als in früheren Jahren. Allerdings wurde dieses Minus durch entsprechend niedrigere Amortisations- und Verzinsungsquoten der neuen Fernanlage ausgeglichen.

Nach den damals gemachten Aufstellungen betrugen:

1. Die Selbstkosten pro cbm bei der alten Anlage 5.52 Pf.
2. Gestehtungspreis nach Ausbau der alten Anlage wurde berechnet pro cbm auf . . . . . 4.76 „
3. Bei Errichtung einer völlig neuen Anlage modernsten Stiles mit ca. 7 Millionen M Investierung berechnete sich der Gestehtungspreis pro cbm auf . . . . . 4.89 „

4. Gestehtungspreis lt. Angebot der Firma Thyssen betrug 3.50 Pf. zuzüglich 1.24 „ als ratierlicher Anteil für völlige Verzinsung und Tilgung der Anlage, also 4.74 Pf. Pro cbm errechnete man so: 5.52 Pf.

„/ 4.74 „

0.78 Pf. geringere Produktionskosten, was bei einem Jahreskonsum von 16 1/2 Mill. cbm eine Ersparnis von 128 700 M ergab.

Laut Aufstellung (s. untenstehend!) über den Buchwert der verbleibenden Anlageteile der Gasanstalt-Betriebsanlagen kamen außer Betrieb für etwa 1 1/4 Millionen Mark als Buchwert der fortfallenden Anlageteile. Die verbleibenden Nebenbetriebsanlagen standen ebenfalls mit etwa 1 1/4 Millionen Mark zu Buche.

Gegen die fortfallenden Buchwerte standen aber Gegenwerte in Höhe von etwas mehr als 1 000 000 M zu Buche; dazu rechnete man noch andere Gegenwerte auf, was einen Rest und einen Reservefonds von etwa 200 000 M ergab.

Man prüfte ferner die Arbeiterfrage und rechnete von dem oben erwähnten kalkulierten Extragewinn der ersten Jahre in Höhe von

M 128 000.— noch einen

Arbeiterfonds von „ 28 000 — ab, so daß für das Übergangsstadium M 100 000.— als Gewinn verblieben.

So schloß Barmen mit dem Wasserwerk Thyssen & Co. G. m. b. H. zu Mülheim a. Ruhr am 1. November 1910 einen 17 Paragraphen enthaltenden langfristigen Vertrag auf 25 Jahre ab (vgl. Schema).

Was die Beurteilung des Fernanschlusses betrifft, so läßt sich Allgemeingültiges darüber nicht sagen. Ob der Anschluß nützlich und geboten erscheint, läßt sich nur von Fall zu Fall ermitteln.

### Aufstellung

über den Buchwert der verbleibenden Anlageteile der Gasanstalt (Betriebsanlagen) beim Bezüge von Koksofengas.

|                                   | Baukapital<br>am 1. IV. 1909 |     | Tilgung |     | Buchwert<br>am 1. IV. 1909 |     | Zugang bis zur<br>Fertigstellung<br>der im Bau be-<br>findlichen An-<br>lagen<br>(geschätzt) |     | Summe     |     | Buchwerte<br>der<br>fortfallenden<br>Anlagenteile<br>der<br>verbleibenden |     |           |     |
|-----------------------------------|------------------------------|-----|---------|-----|----------------------------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----------|-----|---------------------------------------------------------------------------|-----|-----------|-----|
|                                   | M                            | Pf. | M       | Pf. | M                          | Pf. | M                                                                                            | Pf. | M         | Pf. | M                                                                         | Pf. | M         | Pf. |
| Gasbehälter . . . . .             | 314 040                      | 50  | 83 657  | 29  | 230 383                    | 21  | 388 000                                                                                      | —   | 618 383   | 21  | —                                                                         | —   | 618 383   | 21  |
| Gebäude . . . . .                 | 666 746                      | 77  | 32 520  | 94  | 634 225                    | 83  | 164 000                                                                                      | —   | 798 225   | 83  | 416 233                                                                   | 38  | 381 992   | 43  |
| Apparate . . . . .                | 219 924                      | 95  | 49 648  | 66  | 170 276                    | 29  | 70 000                                                                                       | —   | 240 776   | 29  | 155 776                                                                   | 29  | 85 000    | —   |
| Generatoröfen . . . . .           | 320 100                      | 62  | 70 067  | 93  | 250 032                    | 69  | —                                                                                            | —   | 250 032   | 69  | 250 032                                                                   | 69  | —         | —   |
| Gleise und Wege . . . . .         | 56 218                       | 24  | 5 529   | 57  | 50 688                     | 67  | —                                                                                            | —   | 50 688    | 67  | 50 688                                                                    | 67  | —         | —   |
| Koksblühne u. Koksbrecher         | 24 116                       | 07  | 11 977  | 89  | 12 138                     | 18  | —                                                                                            | —   | 12 138    | 18  | 12 138                                                                    | 18  | —         | —   |
| Ammoniak-Versandt-Anlage          | 25 939                       | 20  | 8 509   | 25  | 17 429                     | 95  | —                                                                                            | —   | 17 429    | 95  | 17 429                                                                    | 95  | —         | —   |
| Kühler-Anlage . . . . .           | 11 574                       | 13  | 7 972   | 33  | 3 601                      | 80  | 27 500                                                                                       | —   | 31 101    | 80  | 31 101                                                                    | 80  | —         | —   |
| Wassergas-Anlage . . . . .        | 224 713                      | 90  | 30 865  | 50  | 193 848                    | 40  | —                                                                                            | —   | 193 848   | 40  | 193 848                                                                   | 40  | —         | —   |
| Badeanstalt . . . . .             | 3 428                        | 60  | 378     | 56  | 3 050                      | 04  | —                                                                                            | —   | 3 050     | 04  | 3 050                                                                     | 04  | —         | —   |
| Grundbesitz . . . . .             | 143 961                      | 94  | —       | —   | 143 961                    | 94  | —                                                                                            | —   | 143 961   | 94  | —                                                                         | —   | 143 961   | 94  |
|                                   | 2010 764                     | 92  | 301 127 | 92  | 1 709 637                  | —   | 650 000                                                                                      | —   | 2 359 637 | —   | 1 130 299                                                                 | 40  | 1 229 337 | 60  |
| Rohrnetz . . . . .                | 715 263                      | 35  | 70 635  | 85  | 644 627                    | 50  |                                                                                              |     |           |     |                                                                           |     |           |     |
| Öffentliche Beleuchtung . . . . . | 95 862                       | 28  | 33 714  | 26  | 62 148                     | 02  |                                                                                              |     |           |     |                                                                           |     |           |     |
| Gasmesser . . . . .               | 623 699                      | 07  | 188 273 | 21  | 435 425                    | 86  |                                                                                              |     |           |     |                                                                           |     |           |     |
| Automaten . . . . .               | 141 381                      | 77  | —       | —   | 141 381                    | 77  |                                                                                              |     |           |     |                                                                           |     |           |     |
|                                   | 1 576 206                    | 47  | 292 623 | 32  | 1 283 583                  | 15  |                                                                                              |     |           |     |                                                                           |     |           |     |
| Summa                             | 3 586 971                    | 39  | 593 751 | 24  | 2 993 220                  | 15  |                                                                                              |     |           |     |                                                                           |     |           |     |

### Kontroll- und Revisionsabteilungen.

Von Johannes Schreier, Hamburg.

Bisher hat sich keine oder die ungenügend organisierte Kontrolle stets bitter gerächt, und deshalb schenken gerade in den letzten Jahren größere industrielle Unternehmungen dem inneren Ausbau ihrer Betriebe bedeutend größere Aufmerksamkeit und Beachtung, als es früher zu geschehen pflegte.

Ob nun eine schlechte Konjunkturperiode, ein

harter Existenzkampf oder wahrgenommene Unterschlagungen und Betrügereien Anlaß hierzu gegeben haben, bleibt gleich.

Die Bedeutung der Kontrolle, namentlich aber einer gut funktionierenden Kontrollabteilung, ist erkannt und findet diese Einrichtung immer mehr und mehr Eingang in den Groß- und Mittelbetrieben des kaufmännischen und industriellen Lebens, wo der persönliche Kontakt zwischen Leiter und Angestellten heute ganz fehlt.



Wenn aber trotzdem viele Unternehmungen von der Einrichtung einer Kontroll- und Revisionsabteilung bisher Abstand genommen haben, so ist der Grund darin zu suchen, daß sie meinen, einer solchen Einrichtung nicht zu bedürfen, weil eben bisher Unregelmäßigkeiten in ihrem Betriebe nicht vorgekommen sind oder sie sich über die Gesichtspunkte, die für die Organisation einer solchen Abteilung in Frage kommen, im unklaren befinden.

Jedenfalls ist die Meinung, daß sich Unregelmäßigkeiten nicht vorfinden, grundfalsch, denn es liegt vielmehr der Umstand des Nichtwahrnehmens solcher in der durchaus unzulänglichen Organisation ihres Betriebes.

Die Kontroll- und Revisionsabteilung dient einerseits dem Zweck der Überwachung der eigentlichen Geschäftsorganisation, andererseits der Aufgabe der Beratung des Verwaltungskörpers.

Die Überwachungsfunktion besteht darin, Fehler und Irrtümer, Unregelmäßigkeiten sowie Mängel

aufzufinden und für immer auszumerzen,

die Beratungsfunktion aber darin, der Verwaltung zur Seite zu stehen, dieselbe unaufgefordert von allen den wesentlichsten Punkten, wie Schwankungen im Absatz der Produktion, Steigerung der Produktionskosten, unrationeller Betrieb einzelner Fabrikationszweige usw., aufmerksam zu machen.

Der Wert einer richtig organisierten Kontrollabteilung mit den vorerwähnten Aufgaben liegt also bei der Überwachung in der Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten, bei der Beratung in der rechtzeitigen Warnung vor etwa eintretenden Katastrophen.

Wohldurchdachte Kontrollmaßregeln wirken dem Personal gegenüber nicht nur als heilsames Abschreckungsmittel, sondern sind imstande, die Wirkung von Katastrophen herabzudrücken und zu mildern.

Die Geschäftsführung wird durch monatliche Betriebsberichte auf dem Laufenden gehalten und ersieht hieraus leicht den Erfolg oder Mißerfolg, so daß etwaige Mängel sich gleich nach den ersten Anzeichen von der Geschäftsführung abstellen lassen.

Die Geschäftsberichte haben, sofern sie in richtiger Anwendung Auskunft über Aufträge, Produktion, Umsatz, Preise der Rohmaterialien und Fabrikate, Geschäftsgang an und für sich, Zahl der Beamten und Arbeiter, liquide Mittel und Schulden, Ausgaben für Fabrikanlagen, Fabrikation und Verwaltung geben, einen eminenten Wert und ist dieser in der Praxis noch viel zu wenig bekannt.

Der Schwerpunkt einer frisch ins Leben gerufenen Kontrollabteilung findet sich nun in der Ausarbeitung der richtigen Geschäfts- und Betriebsorganisation des jeweiligen Unternehmens.

In der Praxis wechselt tatsächlich jeder Betrieb, jedes Werk mit seiner Gliederung, trotzdem sie an und für sich ganz gleicher Art und Umfanges sind.

Die Organisation eines Unternehmens soll nämlich eine derartige sein, daß zu 1 der Betrieb so rationell wie möglich arbeitet, zu 2 derselbe in allen seinen Teilen auf das genaueste kontrolliert ist.

Aus diesem Grunde findet man in den neuzeitigen Betrieben eine außerordentlich weitgetriebene Spezialisierung und Detaillierung.

Die Abteilungen sind wieder in Unterabteilungen eingeteilt, und die letzten aller dieser Abzweigungen haben oft ganz merkwürdige Zwecke.

Zwecke, die dem eigentlichen Hauptzweck des Unternehmens scheinbar sehr fern liegen und wiederum doch mit zu den Geheimnissen des Erfolges gehören.

Kurzum, das nicht vorschrittmäßige Funktionieren einer Abteilung soll durch die anderen rechtzeitig — möglichst sofort — bemerkt werden, d. h. die einzelnen Organe müssen wie ein Uhrwerk ineinandergreifen.

Da von dem Vorstand einer solchen Abteilung die Brauchbarkeit, der tatsächliche Erfolg abhängt, bedarf es hier eines Mannes, der in allen kaufmännischen Zweigen vollständig bewandert ist, der die finanzwirtschaftlichen Geschäfte des Betriebes genau kennt, der in Statistik, Lohn- und Kalkulationswesen bewandert und dem ferner die Kenntnis der Bücherrevisionstechnik nicht fremd ist. Hat er neben diesen vorerwähnten, unbedingt erforderlichen Eigenschaften noch geistige Gewecktheit, scharfe Gedächtnisgabe und eine humane, aber doch wieder strenge Gesinnung, so ist der rechte Mann am Ruder und man darf sicher sein, daß nicht Stückwerk entsteht, sondern brauchbares Ganzes.

Was nun die Kosten der Einrichtung einer Kontroll- und Revisionsabteilung anbelangt, so sind diese wohl zu Anfang bei Zurechtlegung des Arbeitsplanes, bei dem Zusammenfassen aller wichtigen Zahlen sowie überhaupt bei dem zu bewältigenden Arbeitsprogramm nennenswerte, vermindern sich jedoch im späteren Verlaufe, um schließlich durch den enormen Nutzen gar nicht mehr gespürt zu werden.

Die Kontrollabteilung begründet mit den Ruf ihrer Firma.

Sie arbeitet nun auf Grund eines zweckdienlichst aufgestellten Kontrollplanes, welcher letzterer wiederum durch schriftlich niedergelegte Instruktionen von seiten des Kontrolleitors Ergänzung findet und an Hand welcher die Beamten ihre Arbeiten verrichten.

Je schärfer und eindringlicher der Aufbau des Kontrollsystems ist, um so größer ist der wirkliche Erfolg.

Der Plan ist die Wegleitung und gibt ferner die Gewähr dafür, daß sich die Kontrolle auf alle vorgesehenen Arbeiten auch tatsächlich erstreckt und daß das Kontrollpersonal nicht an ein und derselben Stelle unnötig viel und an der anderen Stelle dagegen gar keine Kontrolle vornimmt.

Der Plan ist also gewissermaßen das Rückgrat, während der Beamtenkörper das sogenannte Gehirn dieser Kontrollabteilung darstellt. Das Programm ist nun infolge der jeweilig vorherrschenden Verwaltungstechnik in einem jeden Industriezweig anders, im Prinzip aber auf die Grundpfeiler immer gleich. Die Grundpfeiler sind:

1. Prüfung der Waren und Materialbestände.
2. Prüfung der Wertbestände.
3. Rechnerische Prüfung des gesamten Buchwertes.
4. Kritische Prüfung und
5. Verarbeitung der Betriebsstatistik.

Der vorstehende Plan, der die wesentlichsten Punkte aufzählt, aber gleichzeitig die vielseitige Betätigung einer Kontrollabteilung zeigt, hat dennoch bereits in der Praxis manche vollwertige Ergänzung gefunden.

Heute dient diese Abteilung schon vielfach der Direktion als ständige Informationsstelle, als Detektivinstitut und Auskunft.

Von den vielen Funktionen, mit denen die Kontroll- und Revisionsabteilung von seiten der Direktion beauftragt wird, sollen hier folgende genannt werden:

Zusammenstellung und Bearbeitung aller zur Veröffentlichung in Frage kommenden Zahlen in methodischer Weise, Vergleich fremder Geschäftsberichte mit dem eigenen Zahlenwerk, Verfolgung der Ursache und Behebung aufgetretener Mängel und Verspätungen, Ausarbeitung von Aufnahmeverordnungen für die Inventur anläßlich der Jahresbilanz, Überwachung und Kontrolle der Inventurarbeiten sowie Ausrechnung der Inventur an und für sich, Veröffentlichung von dringlichen behördlichen Bekanntmachungen oder wichtigen internen Angelegenheiten durch Rundschreiben und Dienstanordnungen, Sammlung von Geschäftskreditauskünften, Prozeßmaterial und viele andere wichtige und interessante Arbeiten mehr, die zweifellos alle mehr oder weniger für das



Archiv wertvolle wirtschaftsgeschäftliche und wirtschaftspolitische Unterlagen geben.

Die Anforderungen an eine Kontrollabteilung sind mithin überaus groß.

Hier zeigt sich der tüchtige Organisator, der feinsinnige kaufmännische Detektiv.

Denn gerade hier heißt es auf dem einfachsten Wege zur Ermittlung der gewünschten Zahlen und Resultate zu gelangen.

Die Verwaltung hat letzten Endes aus dieser Abteilung noch den nicht zu gering einzuschätzenden Vorteil, daß ein tüchtiger Nachwuchs für die höheren Stellen in ihrem Betriebe geschaffen wird.

Gerade in dieser Abteilung wird der aufmerksame und intelligente junge Mann reiche Gelegenheit haben, sich mit allen wichtigen Grundlagen eines größeren Etablissements vertraut zu machen und durch seine abwechslungsreiche Tätigkeit zu einem modernen Kaufmann heranreifen.

## Rundschau.

### Handel.

*Rußlands Außenhandel im ersten Halbjahr 1915.* Nach den Angaben des russischen Zolldepartements gestaltete sich der Außenhandel Rußlands über die europäische und kaukasische Schwarzmeer-Grenze sowie der Handel mit Finland im ersten Halbjahr 1915 im Vergleich zum Vorjahr in nachfolgender Weise:

|                  | Erstes Halbjahr |         |
|------------------|-----------------|---------|
|                  | 1914            | 1915    |
|                  | 1000 Rubel      |         |
| Ausfuhr          | 677 584         | 94 984  |
| Einfuhr          | 710 114         | 181 243 |
| Gesamtumsatz     | 1 387 698       | 272 227 |
| Einfuhrüberschuß | 32 530          | 86 259  |

*Das erste Jahr des Panamakanals.* Nach einer Statistik beträgt die Zahl der Schiffe, die den Panamakanal im ersten Jahre seines Bestehens, bis zum 30. Juni, passiert haben, 1088 mit einem Tonnengehalt von 3 843 000 netto. Von den 15 Nationen, denen diese Schiffe gehörten, standen die Vereinigten Staaten mit 481 an erster Stelle; England folgte mit 464. Der Überschuß des ersten Jahres wird auf 50 000 Pfd. Sterl. geschätzt.

### Hochschulnachrichten.

*Die Neuregelung der Zulassungsbedingungen für Gasthörer und Besucher an der Universität Frankfurt.* Mit Beginn des Wintersemesters ist an der Universität eine neue Regelung der Zulassungsbedingungen für Gasthörer und Besucher in Kraft getreten. Die Bestimmungen für Gasthörer sind jetzt mit denen, die an den übrigen preußischen Universitäten gelten, in Einklang gebracht worden. Infolgedessen können als Gasthörer nur noch Personen aufgenommen werden, die in bezug auf ihre Vorbildung den allgemein in Preußen vorgeschriebenen Anforderungen genügen. Die Gasthörer haben ferner künftig über ihre Personalverhältnisse die allgemein vorgeschriebenen Auskünfte zu erteilen und sich bei der Anmeldung über ihre Zugehörigkeit zu einer der Fakultäten zu entscheiden.

In Erfüllung der satzungsmäßigen Aufgabe der Universität als Fortbildungsanstalt hat der Senat neben den Gasthörern noch einer weiteren Gruppe von Personen (sog. „Besucher“) das Recht, Vorlesungen zu hören, eingeräumt. Die Honorarsätze sind für sie die gleichen wie für Studierende, nur müssen sie auch für Vorlesungen, die für Studierende unentgeltlich sind, den gewöhnlichen Satz von 5 M für die Semesterwochenstunde entrichten. Genauer ist aus den Zulassungsbedingungen zu sehen, die von dem Universitäts-Sekretariat unentgeltlich bezogen werden können.

*Handelshochschule Leipzig.* Zu Anfang des Wintersemesters haben zunächst die Diplom- und die Handelslehrerprüfungen wie gewöhnlich unter dem Vorsitz des königlichen Kommissars, Herrn Geheimrat Dr. Ayer oder dessen Stellvertreter Herrn Geheimrat Dr. Raschke, stattgefunden. Der Krieg hat natürlich die Zahl der Teilnehmer sehr herabgedrückt. 9 Diplomkandidaten bestanden die Prüfung. Zur mündlichen Handelslehramtsprüfung hatten sich 5 Kandidaten eingefunden, die sämtlich bestanden.

Neuimmatrikuliert wurden zu Beginn dieses Semesters 20 Inländer und 9 Ausländer; unter den Inländern sind 8 weibliche Studierende. Der nominelle Gesamtbestand nach den Listen ist 259, davon 145 Inländer und 114 Ausländer. Der wirkliche Bestand ist aber nur 56, davon 40 Deutsche (darunter 11 Damen). Dazu kommen noch 16 Hörer, zum Teil Studierende der Universität. 204 Studierende sind beurlaubt; es sind dies 105 Deutsche, 47 Österreicher, 42 Bulgaren und 10 aus anderen Ländern. Der größte Teil ist zum Heeresdienst eingezogen.

*Das Betriebswissenschaftliche Institut* (für Forschungen auf dem Gebiete des Betriebslebens) an der *Handelshochschule Mannheim*, dessen Aufgabe die Mitarbeit an der Begründung einer Wissenschaft von der Organisation ist, umfaßt nach seinem ersten Jahresbericht folgende Abteilungen:

Das Reklamearchiv, das neben sehr umfangreichen Sammlungen der Reklamemittel auch die gesamte Organisation des Reklamewesens umfaßt; die Abteilung für Betriebsorganisation, die Sammlungen der Organisationsmittel, firmenkundliche Sammlungen zur Innenorganisation und ein Archiv zur Kenntnis der Organisation des Erwerbs angelegt hat; die Literarische Sammelstelle, die sämtliche Organisationsfragen literarisch beobachtet und kartothekmäßig verarbeitet, und weiter die Veröffentlichungen der amtlichen und privaten Interessenvertretungen und sonstigen einschlägigen Drucksachen sammelt und zu einem Organisationsarchiv zusammenstellt. Drei weitere Abteilungen des Instituts, darunter die für praktische Wirtschaftspsychologie, konnten wegen fehlender Mittel noch nicht in Tätigkeit treten.

*Handelshochschule München.* Der hauptamtliche Dozent der Volkswirtschaftslehre Dr. H. Dorn, Professor an der Technischen Hochschule München, wurde vom Verwaltungschef bei dem Generalgouverneur in Belgien in die deutsche Zivilverwaltung in Belgien einberufen. Statt der von Prof. Dorn für das Wintersemester 1915/16 an der Handelshochschule angekündigten Vorlesungen über Versicherungswesen wird der Direktor der Lebensversicherungsbank „Arminia“, München, Dr. B. Gimkiewicz, eine Vorlesung über Lebensversicherung halten. Zum Ersatz für Prof. Dorns Vorlesung über Genossenschaftswesen ist den Studierenden der Handelshochschule Gelegenheit geboten, an der Universität die Vorlesung von Prof. Dr. Leonhard über Genossenschaftswesen zu hören. Der hauptamtliche Dozent der Volkswirtschaftslehre, Universitätsprofessor Dr. E. Jaffé, der seit April in der Bankabteilung des Kaiserl. Generalgouvernements in Brüssel mitgearbeitet hat, kehrt im Wintersemester zurück und nimmt seine Vorlesungen wieder auf. Der Professor der industriellen Privatwirtschaftslehre, Kaiserl. Rat A. Weiß, ist als Landsturmbesitzer nach Wien einberufen und dem K.-K. Kriegsministerium zu wissenschaftlich-organisatorischer Betätigung zur Verfügung gestellt worden. Der Stoff der Vorlesungen von Herrn Prof. Weiß wird, soweit erforderlich, in den anderen handelswissenschaftlichen Vorlesungen mitberücksichtigt werden. Der hauptamtliche Dozent der englischen Sprache, W. H. Wells B. A., ist als ungedienter Landsturmann beim 2. bayer. Inf.-Regt. eingerückt. Die Vertretung der englischen Vorlesungen des Herrn Wells übernimmt Herr Karl Bassermann, der als Assistent an



der Universität seit einer Reihe von Jahren mit Herrn Wells zusammenarbeitet. Der nebenamtliche Dozent für Volkswirtschaftslehre und Statistik, Prof. Dr. Morgenroth, ist wegen seiner außerordentlichen Inanspruchnahme im Gemeindedienst für das Wintersemester wiederum beurlaubt.

### Industrie.

*Die Petroleumindustrie in den Vereinigten Staaten.* Die Gesamtproduktion der Vereinigten Staaten im Jahre 1914 betrug etwa 284 000 000 Barrels. Im Vorjahre wurden 248 446 236 Barrels produziert.

Der Anteil Pennsylvaniens an dieser Produktion wird für das Jahr 1914 mit etwa 7 000 000 Barrels, für das Jahr 1913 mit 7 963 000 Barrels angegeben. Die diesjährige Produktion der Vereinigten Staaten erreichte eine noch nie dagewesene Größe. Pennsylvania dagegen weist ein allerdings nicht sehr großes Minus auf. Trotz dieser enormen Produktion oder vielleicht infolge derselben und der durch den Krieg hervorgerufenen abnormalen Verhältnisse, herrschte auf dem Petroleummarkt, besonders in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres, Unsicherheit und machten sich große Stockungen bemerkbar.

Der Export von Rohöl (crude oil), Schmieröl (lubricating oil) und Öl für Beleuchtungszwecke (illuminating oil) weist im Verhältnisse zum Vorjahre eine ziemlich bedeutende Abnahme auf. Hingegen wurde Betriebsgas (motor spirit), Brennöl (liquid fuel) und Gasöl (gas oil) in größeren Mengen als im Vorjahre exportiert.

Zu erwähnen wäre, daß seit der Auffindung einer größeren Anzahl von Ölquellen in Lakewood bei Cleveland auch die Suche nach neuen Quellen in Pennsylvania eine Neubelebung erfuhr. Es wurden jedoch keine bedeutenden neuen Quellen gefunden.

*Erdöl.* Die Welfförderung von Naphtha 1914 betrug in 1000 t:

|                          | 1914  | 1913  | Zunahme<br>in % |
|--------------------------|-------|-------|-----------------|
| Ver. Staaten von Amerika | 38500 | 33126 | + 16,2          |
| Rußland                  | 9173  | 9247  | — 0,8           |
| Mexiko                   | 3676  | 3671  | + 0,1           |
| Rumänien                 | 1784  | 1885  | — 5,4           |
| Holländisch-Indien       | 1604  | 1534  | + 4,6           |
| Britisch-Indien          | 1000  | 1000  | —               |
| Österreich-Ungarn        | 750   | 1087  | — 31,0          |
| Persien                  | 400   | 180   | + 122,2         |
| Japan                    | 280   | 259   | + 8,1           |
| Peru                     | 260   | 248   | + 5,0           |
| Deutschland              | 150   | 133   | + 12,8          |
| Ägypten                  | 104   | 13    | + 700,0         |
| Trinidad                 | 84    | 67    | + 25,4          |
| Kanada                   | 29    | 30    | — 3,3           |
| Italien                  | 6     | 7     | — 14,3          |
| Andere Länder            | 120   | 65    | + 84,6          |
| Zusammen                 | 57920 | 52552 | + 11,2          |

Außerdem wurden in England 275 000—300 000 t Naphtha aus Bitumen gewonnen.

*Papiersäcke als Ersatz für Jutesäcke.* Zum Versenden von Zucker, Korn, Mehl, Zement und ähnlichen Stoffen sind bisher meist Säcke aus Jute benutzt worden, wozu wir den Rohstoff aus England beziehen mußten und viele Millionen jährlich ins Ausland schickten. Die Jutesäcke waren zweckmäßig und billig, so daß der Anreiz, sie aus einem heimischen Ersatzstoff herzustellen, fehlte. Jetzt, wo England uns Jute nicht liefert, sind die Bestrebungen, Ersatzstoffe dafür zu finden, in vollem Gange und haben neben recht günstigen Ergebnissen noch den Vorteil gezeigt, daß die Papiersäcke — Papier ist der einzige Stoff, der statt Jute in Frage kommt — lange Lagerung in feuchten Räumen vertragen und völlig staubfrei sind. Die besonderen Schwierigkeiten, die zu überwinden waren, bestehen darin, daß die flache Papierbahn nicht die hohe Zerreißfestigkeit wie Jute hat, und daß ein durch einen spitzen Gegenstand in einem

Sack verursachtes Loch beim Papier weiterreißt, so daß der ganze Inhalt verloren gehen kann. Diese Schwierigkeiten hat man dadurch überwunden, daß man Säcke aus Papiergarn herstellt. Das Garn ist aus schmalen Streifen eines zähen naturfarbenen Zellstoffpapieres gedreht und verliert, solange es gedreht bleibt, an Festigkeit auch durch Einweichen in Wasser nur wenig. Aus solchem Garn gewebter Stoff ist zwar recht fest wie Jute, aber auch staubdurchlässig. Soll er also für staubende Stoffe, wie Zement, benutzt werden, so wird das Gewebe innen mit dünnem weichen Krepppapier überklebt, wodurch seine Geschmeidigkeit nicht vermindert wird.

### Kolonien.

*Die Kolonien der europäischen Mächte und der Vereinigten Staaten von Amerika.* Der große Weltkrieg wird aller Voraussicht nach auch eine Umgestaltung im Kolonialbesitz der Mächte zur Folge haben. Aus diesem Grunde hat sich der Ausschuß der Deutschen Kolonialgesellschaft veranlaßt gesehen, eine Darstellung der gegenwärtigen Kolonien der Kulturländer nebst einer geschichtlich-statistischen Übersicht herauszugeben. Die Steigerung der Einnahmen und die Verringerung des Reichszuschusses in den letzten 10 Jahren zeigt die nachstehende Tabelle:

| Jahr | Ein-<br>nahmen<br>in Mill. M | Reichs-<br>zuschuß | Jahr | Ein-<br>nahmen<br>in Mill. M | Reichs-<br>zuschuß |
|------|------------------------------|--------------------|------|------------------------------|--------------------|
| 1904 | 12,6                         | 117,0              | 1910 | 43,6                         | 21,3               |
| 1905 | 13,3                         | 132,8              | 1911 | 45,9                         | 18,0               |
| 1906 | 16,5                         | 139,1              | 1912 | 42,8                         | 22,9               |
| 1907 | 21,7                         | 75,5               | 1913 | 44,6                         | 22,3               |
| 1908 | 22,6                         | 46,9               | 1914 | 57,7                         | 21,8               |
| 1909 | 38,7                         | 23,0               |      |                              |                    |

Die hohen Reichszuschüsse in den Jahren 1904/06 bestehen zum größten Teil in den Aufwendungen für den südwestafrikanischen Feldzug. Später verminderte sich der Zuschuß durch die Ausgabe der Kolonialanleihen.

Auch der Eisenbahnbau hat bedeutende Fortschritte gemacht. Das läßt nachstehende Tabelle erkennen:

| Jahr | km  | Jahr | km   |
|------|-----|------|------|
| 1894 | —   | 1906 | 1200 |
| 1900 | 200 | 1909 | 2400 |
| 1903 | 400 | 1913 | 4000 |

Im Jahre 1912 betrug der Gesamtaußenhandel ausschließlich Kiautschou 264 Mill. M., das bedeutet gegen 1911 die stattliche Steigerung von 23 Mill. M. Diese Steigerung des Außenhandels tritt in der nachstehenden Tabelle zutage:

| Jahr | Einfuhr<br>in Millionen M | Ausfuhr | Gesamt |
|------|---------------------------|---------|--------|
| 1902 | 40                        | 20      | 60     |
| 1905 | 70                        | 30      | 100    |
| 1908 | 90                        | 50      | 140    |
| 1912 | 144                       | 120     | 264    |

Eine hervorragende Rolle spielen im Außenhandel u. a. die Diamanten, die in der nachstehenden Zusammenstellung stark hervortritt:

### Ausfuhrwerte aus den Kolonien in Mill. M:

|                 |      |            |     |
|-----------------|------|------------|-----|
| Diamanten       | 30,4 | Baumwolle  | 2,6 |
| Kautschuk       | 21,1 | Kaffee     | 1,9 |
| Kopra           | 11,7 | Erdnüsse   | 1,2 |
| Palmenkerne     | 7,7  | Elfenbein  | 0,9 |
| Sisalhanf       | 7,3  | Nutzhölzer | 0,8 |
| Erze            | 6,5  | Wachs      | 0,8 |
| Kakao           | 5,4  | Glimmer    | 0,5 |
| Phosphate       | 4,9  | Vieh       | 0,5 |
| Häute und Felle | 4,3  | Gold       | 0,5 |
| Palmöl          | 3,0  | Sesam      | 0,5 |

Auch die Schifffahrtslinien sind in steigender Entwicklung begriffen. — Die Verbindung mit dem Mutterlande hat in den letzten Jahren ebenfalls eine bedeutende Aufbesserung erfahren, und zwar durch die Kabelverbindungen und die drahtlose Telegraphie.



Die Ausdehnung des Plantagenbaues ergibt nach der folgenden Zusammenstellung das nachstehende Bild:

| Pflanzung   | Jahr | ha    | Jahr | ha    |
|-------------|------|-------|------|-------|
| Kautschuk   | 1907 | 9609  | 1912 | 56394 |
| Kokospalmen | 1908 | 30255 | 1912 | 42967 |
| Sisalhanf   | 1907 | 10420 | 1912 | 25092 |
| Kakao       | 1907 | 9610  | 1912 | 17471 |
| Baumwolle   | 1908 | 6400  | 1912 | 12941 |
| Ölpalmen    | 1907 | —     | 1912 | 5206  |
| Kaffee      | 1907 | 2900  | 1912 | 4922  |
| Bananen     | 1907 | —     | 1912 | 2420  |

Die Mitteilungen über Bevölkerung, Flächeninhalt, Handel, Ein- und Ausgaben lassen wir in nachstehender Zusammenstellung hier folgen:

| Kolonien   | Flächeninhalt<br>qkm | Bevölkerung |              |                   |             |
|------------|----------------------|-------------|--------------|-------------------|-------------|
|            |                      | weiße       | farbige      |                   | Gesamtsumme |
|            |                      |             | Ein-geborene | Nichteinheimische |             |
| Afrika     | 2709300              | 21955       | 12906000     | 17898             | 12946303    |
| Südsee     | 245048               | 1971        | 635000       | 5000              | 641971      |
| Kiautschou | 552                  | 4470        | 187000       | 3000              | 194470      |
|            | 2954900              | 28396       | 13728000     | 25898             | 13782744    |

| Kolo-<br>nien | Ein-<br>nahmen<br>1912 | Aus-<br>gaben<br>1912 | Schuld<br>1914 | Einfuhr<br>1912 | Ausfuhr<br>1912 | Gesamt-<br>summe |
|---------------|------------------------|-----------------------|----------------|-----------------|-----------------|------------------|
|               | Mill. M                |                       |                |                 |                 |                  |
| Afrika        | 53,60                  | 68,04                 | 334            | 128477577       | 103748497       | 232226074        |
| Südsee        | 3,17                   | 3.76                  | —              | 14201000        | 17132000        | 31333009         |
| Kiautschou    | 7,75                   | 15,83                 | —              | 121254000       | 79640000        | 200894000        |
|               | 64,52                  | 87,63                 | 334            | 263932577       | 200520497       | 464453074        |

#### Kriegsmaßnahmen.

**Zentrale Prüfungsstelle für Lebensmittelpreise.** Nachdem infolge der Bundesratsverordnung vom 25. September 1915 für das gesamte Reichsgebiet eine Reichsprüfungsstelle (Vorsitzender: Unterstaatssekretär Richter) in Berlin errichtet ist, gehen auch die größeren Bundesstaaten dazu über, neben den örtlichen Prüfungsstellen zentrale Prüfungsstellen für ihr Gebiet zu schaffen. Den Anfang hat Sachsen gemacht: Anfang November ist eine Landes-Prüfungsstelle für das Königreich Sachsen errichtet worden. Der Vorsitz ist vom Ministerium dem Geh. Regierungsrat Dr. Würzburger, der stellvertretende Vorsitz dem Privatdozenten Dr. Georg Obst übertragen worden. Dieser hat infolgedessen seinen Wohnsitz nach Dresden verlegt, hält aber weiter seine Vorlesungen an der Breslauer Universität.

#### Postwesen.

**Postverkehr mit Warschau.** Die amtliche „Warschauer Zeitung“ veröffentlicht folgende Mitteilung: Am 20. September um 8 Uhr morgens erfolgte die Eröffnung des deutschen Postamtes. Es sind zulässig: Postsendungen von und an deutsche Militär- und Zivilbeamte und deren Verwandte, die nach Russisch-Polen entsendet worden sind; der Privatpostverkehr mit Deutschland und mit deutschen Ämtern in Russisch-Polen. Die Sendungen müssen offen und frankiert sein und können umfassen entweder einfache oder rekommandierte Briefe, Postkarten, Drucksorten, Aktenstücke in deutscher Sprache, Warenproben, Postanweisungen bis 800 M sowie Bestellungen von Zeitungen. Auf den Postanweisungen dürfen keine schriftlichen Mitteilungen stehen. Es dürfen nur deutsche Postwertzeichen benutzt werden. Andere Länder dürfen am Postverkehre keinen Anteil nehmen; auch Österreich-Ungarn und jener Teil Russisch-Polens, der unter seiner Verwaltung steht, bilden keine Ausnahme. Rekommandierte Briefe und Post-

anweisungen müssen persönlich am Postschalter abgeholt werden, nachdem der Empfänger durch eine Karte hiervon verständigt worden ist. Als Legitimation dient der Paß oder der Passierschein, welcher vom Polizeipräsidenten oder seinem Stellvertreter ausgestellt wird. Die einfachen Sendungen, die in Warschau einlangen, werden dem Bürgerkomitee übergeben, das sie den Adressaten zustellt und das Recht hat, eine Zustellgebühr zu verlangen.

### Bücherbesprechungen.

**J. Neuberg, Reg.-Rat in Berlin, Kriegsvölkerrecht.** München, Berlin, Leipzig 1915. J. Bensheimer. M 4.—.

Das Buch enthält eine Sammlung der über das Kriegsvölkerrecht bestehenden völkerrechtlichen Verträge, und zwar, was sehr wertvoll ist, mit dem Wortlaute der Vorbehalte, die einzelne Mächte bei der Ratifikation machten. Rehm.

**Christ. Meurer, Die völkerrechtliche Stellung der vom Feinde besetzten Gebiete.** Tübingen 1915. J. C. B. Mohr. M 2.—.

Die Studie vertieft an der Hand der Erfahrungen in Belgien diese augenblicklich praktisch so wichtige Völkerrechtslehre. Rehm.

**Violets Globus-Bücherei.** Verlag von Wilhelm Violet in Stuttgart. **Die Berufsausbildung und Weiterbildung des Kaufmanns** von Dozent Dr. B. Penndorf,

behandelt in übersichtlicher Weise die Bedeutung des Kaufmanns, die modernen Anforderungen an denselben, die Aussichten des kaufmännischen Berufs, die Ausbildung des Kaufmanns durch die Lehre und die Fachschulen der verschiedenen Stufen. Der weitaus größte Teil beschäftigt sich mit der Weiterbildung des Kaufmanns im Rechnen, dem Briefwechsel, der Buchführung, Volkswirtschaftslehre, kaufmännischen Gesetzeskunde, Handelsgeschichte und Geographie, Warenkunde, in den fremden Sprachen und insbesondere in der Handelsbetriebslehre des Waren-, Bank- und Fabrikgeschäfts, wobei stets ein Teil der in Deutschland erschienenen Bücher über den betreffenden Gegenstand angeführt wird, um den Leser zum Weiterstudium anzuregen. Das Werk erscheint für junge Kaufleute, welchen eine persönliche Anleitung durch einen tüchtigen Fachmann fehlt, sehr geeignet, würde jedoch an Verwendbarkeit und Wert bedeutend gewinnen, wenn der Autor in der nächsten Auflage eine strengere Auswahl der empfehlenswerten Werke treffen würde und die bisher nicht berücksichtigte Literatur, soweit sie wertvoll ist, aufnehmen würde, wobei vielleicht Unterschiede in der Empfehlung gemacht werden könnten, die gerade für den unorientierten jungen Kaufmann, für den das Werk in erster Linie bestimmt ist, sehr wertvoll wären. Jedenfalls hat sich der Autor einer sehr schwierigen und dankenswerten Aufgabe, bei der zahlreiche Rücksichten genommen werden mußten, mit großer Umsicht und Geschick unterzogen, weshalb das Werk sowohl angehenden Kaufleuten als auch zur Weiterbildung im kaufmännischen Beruf wärmstens empfohlen werden kann. Schmid.

### Literatur-Übersicht.

September | November 1915.

#### A. BÜCHER.

**Betriebslehre der kapitalistischen Großindustrie.** Von Fr. Leitner. (Sep.-Abdr. aus Grundriß d. Sozialökon. Abtlg. VI.) Tübingen, J. C. B. Mohr 1915.

**Bilanz-Analyse — Gerstner, Dr. Paul, Bilanz-Analyse.** Ein Führer durch veröffentl. Bilanzen. 2., neubearb. Auflage. (296 S.) gr. 8°. Berlin, Haude & Spener 1915. M 10.—, geb. M 11.50. Aus dem Inh.: Erster Teil. Voraussetzungen und Grundlagen. Begriff der Bilanzen: Begriff, Wesen, Zweck und Bedeutung der Bilanzen; Wesen und Technik der Bilanzierung. Die Veröffentlichung der Bilanz und die Grundsätze der Bilanzierung: Die Vorschriften für die Veröffentlichung; Grundsätze für die Aufstellung und Struktur der veröffentlichten Bilanzen; Grundsätze für den



- inneren Gehalt der Bilanzen. Die aktiven Bilanzposten, ihr Wertansatz und ihre Bedeutung: Allgemeine Bewertungsgrundsätze; Die Betriebswerte; Die Anlagewerte; Sonstige Aktivposten als Ergänzungsposten. Die passiven Bilanzposten, ihre Bedeutung und ihr Wertansatz: Begriff, Bedeutung und Gruppierung der Passivposten; Begriff und Bedeutung der fremden Mittel; Begriff und Bedeutung der eigenen Mittel; Sonstige Passivposten als Ergänzungsposten. Zweiter Teil. Analytische Betrachtungen auf Grund der veröffentlichten Rechnungslegungen der Aktienvereine. Analytische Betrachtung von Bilanzen: Allgemeines; Das Verhältnis der Passivposten untereinander; Das Verhältnis der Aktivposten untereinander; Das Verhältnis der Aktiva zu den Passiva (Liquidität und Solvabilität); Die Vermögensstatistik und ihre wirtschaftsanalytische Betrachtung. Analytische Betrachtung von Gewinn- und Verlustrechnungen: Die einzelnen Posten der Gewinn- und Verlustrechnungen; Die Erfolgsstatistik und ihre wirtschaftsanalytische Betrachtung. Anwendung der analytischen Betrachtungen auf die Veröffentlichungen der Feuer-Versicherungs-Aktien-Gesellschaften: Allgemeine Bemerkungen über die Analyse von Versicherungsbilanzen; Analytische Betrachtungen der Bilanzen von Feuer-Versicherungs-Aktien-Gesellschaften. Die Frage der Rentabilität: Die übliche unzutreffende Auffassung der privatwirtschaftlichen Rentabilität; Der Standpunkt des Aktionärs und die finanzielle Rentabilität; Die wirtschaftliche Rentabilität des Unternehmens als solchem. Anhang: Tabellen.
- Buchforderungen**, offene. Ergebnisse der Beratungen über die gesetzliche Regelung des Eskomptes offener Buchforderungen. (45 S.) 4<sup>o</sup>. Wien, Hof- und Staatsdruckerei 1915. Kr. —.60.
- Einkauf** — *Heering, W.*, u. *E. Steuer*, Der Einkauf im Detailgeschäft. (Berufskunde, II. Teil.) (56 S.) kl. 8<sup>o</sup>. Leipzig, B. G. Teubner 1915. Kart. M. —.50.
- England** — *Hesse, Prof. Dr. A.*, u. *Prof. Dr. H. Großmann*, Englands Handelskrieg u. die chemische Industrie. (304 S.) gr. 8<sup>o</sup>. Stuttgart, F. Enke 1915. M 12.—.
- Englische Handelskorrespondenz** — *Oberbach, Dir. Johs.*, Englische Handelskorrespondenz in Mustern u. Aufgaben (VIII, 224 S.) gr. 8<sup>o</sup>. Leipzig, Teubner 1915. Geb. M 2.80.
- Geld**, Bankreserven u. Bankausweise in den Vereinigten Staaten nach dem Inkrafttreten des „Federal Reserve Act“. Von *L. Keesing*. (30 S.) 8<sup>o</sup>. Berlin, J. Guttentag 1915. M 1.—.
- Geld u. Kredit** — *Jastrow, Prof. Dr. J.*, Geld u. Kredit im Kriege. (I. Ergänzungsheft des Wirtschaftl. Archivs.) (97 S.) 8<sup>o</sup>. Jena, G. Fischer 1915. M 2.80.
- Gesetzeskunde** — Inhaltsverzeichnis zum Bundes- u. Reichsgesetzblatt von 1867—1915, zugleich Übersicht über das geltende Reichsrecht nach dem Stande v. 15. VIII. 1915. Sach- u. fachgemäße Zusammenstellung der geltenden, im Bundes- u. Reichsgesetzblatt veröffentlichten, Gesetze, Verordnungen, Staatsverträge u. a. Mit e. Anh. über die Kriegsgesetze u. Notverordnungen u. m. e. alfab. Sachverzeichnis. Bearb. v. *A. Dehlinger*. (66 S.) 4<sup>o</sup>. Stuttgart, W. Kohlhammer 1915. M 1.—.
- Grundkredit** — *Schwartz, Dir. Dr. Frdr.*, Städtischer Grundkredit u. Tilgungshypothek. (Bericht f. d. Immobiliarkredit-Kommission nebst e. Abhandlg. über d. Tilgungshypothek. (91 S.) 8<sup>o</sup>. Berlin, J. Guttentag 1915. M 2.50.
- Handelshochschule** zu Königsberg i. Pr. — Vorlesungsverzeichnis f. d. W.-S. 1915/16.
- Handelsschule** für Knaben u. Mädchen in Iglau: III. Jahresbericht. Erstattet von *Dir. Emil Korner*. 1914/15.
- Handelskorrespondenz** — *Hesse, E.*, u. *B. Breternitz*, Einführung in die Praxis der kaufm. Korrespondenz. (Handelskorrespondenz in Verbindung mit Handelsbetriebslehre. Methodisch geordneter Lehrgang zum Gebrauch an kfm. Unterrichtsanstalten. Bearb. in 3 Heften. Heft I: Der Kaufmann im Kleinhandelsbetriebe. 6. Aufl. — Heft II: Der Kaufmann im Großhandelsbetriebe. 4. Aufl. — Heft III: Der Kaufmann im Verkehr mit Behörden. 2. Aufl. — Langensalza, H. Beyer & Söhne 1915. Heft I: geb. M 2.—; II: M 2.50; III: M 2.25.
- Höchstpreise** — *Szczesny, Reg.-R. Vikt.*, Höchstpreise u. Sicherstellung der Volksernährung, m. den Ausführungsbestimmungen von Preußen, Bayern, Sachsen, Württemberg u. Baden. (72 S.) kl. 8<sup>o</sup>. Stuttgart, J. Neß 1915.
- Kaufmännisches Rechnen** — *Kampmann, G.*, Das Rechnen d. Verkäuferin. 2. Teil. (92 S.) 8<sup>o</sup>. Leipzig, B. G. Teubner 1915. Kart. M. —.90.
- Kaufmännische Unterrichtsanstalten** — Wie können die kaufm. Unterrichtsanstalten zu ihrem Teil zur Belehrung u. Anregung der in den Lazaretten befindlichen Verwundeten beitragen? Beratungen im Ausschuss des Verbandes f. d. kfm. Bildungswesen. Berlin, 28. VI. 1915. (Veröffentlichungen des deut. Verb. f. d. kfm. Unterrichtswesen, Bd. 52.) (32 S.) 8<sup>o</sup>. Leipzig, B. G. Teubner 1915. M. —.60.
- Kohlen** — *Kohlen-Jahrbuch 1915*. Ratgeber für Gewinnung, Handel u. Konsum von Kohle, Koks, Briquets u. andere Heizmaterialien. XV. Jahrg. 1915. (Bisher „Polsters Kohlen-Jahrbuch“.) I. Teil. kl. 8<sup>o</sup>. Leipzig, H. A. L. Degener 1915. In Lwd. M 3.—, in Leder M 5.—.
- Krieg und Banken** von Bankdirektor *Dr. Weber*. (Heft 7 von „Krieg und Volkswirtschaft“.) (32 S.) 8<sup>o</sup>. Berlin, L. Simion Nf. 1915. M 1.—.
- Krieg und Geldmarkt** von *Ludwig Bendix*. (Heft 6 von „Krieg und Volkswirtschaft“.) (32 S.) 8<sup>o</sup>. Berlin L. Simion Nf. 1915. M 1.—.
- Kriegsschäden**, die, u. deren Vergütung nach dem deutschen Recht. Unter Berücksichtigg. der in Österreich, Ungarn, Bosnien und der Herzegowina geltenden Bestimmungen. Von *Dr. Demeter Koropatnicki*. 2. Aufl. (160 S.) gr. 8<sup>o</sup>. Wien, M. Breitenstein 1915. M 2.50.
- Miet- u. Pachtzinsforderungen** — *Trendelenburg, Dr. E.*, Das Gesetz zur Einschränkung der Verfügungen über Miet- u. Pachtzinsforderungen. Vom 8. Juni 1915. kl. 8<sup>o</sup>. 108 S. Berlin, Fr. Vahlen 1915. Geb. M 1.50.
- Nachlaßvertrag** — *Leimgruber, Dr. Osk.*, Der Nachlaßvertrag nach Schweizer Recht. Wegweiser f. Schuldner u. Gläubiger. Praktische Darstellung, in Fragen u. Antworten. (104 S.) kl. 8<sup>o</sup>. Zürich, Art. Inst. Orell Füssli 1915. Geb. Fr. 2.—.
- Rußland** — Ausführungsbestimmungen zum russ. Gesetz vom 11./24. I. 1915 über die Liquidation der Handelsunternehmen feindesländischer Staatsangehöriger. Aus der Torgowo-Promyschlennaja Gaseta vom 24. V. a. St., übers. von *Dr. B. Treuenfels*, nebst Erläuterung. von Justizr. *Dr. Klibanski*. (12 S.) (Handelspolitische Flugschriften hrsg. vom Handelsvertragsverein, Heft 11.) gr. 8<sup>o</sup>. Berlin, Liebheit & Thiesen 1915.
- Schiedsverfahren** — *Teffmer, Syndik. H.*, Das Schiedsverfahren nach deutschem Recht. Ein Lehr- u. Handbuch f. Laien u. Juristen. (XVI, 301 S.) gr. 8<sup>o</sup>. Leipzig, Veit & Co. 1915. M 7.—.
- Schuldverschreibungen** — *Göppert, Unterstaatssekr. Dr. Heinr.*, Gesetz, betr. die gemeinsamen Rechte der Besitzer von Schuldverschreibungen. Vom 4. XII. 1899. Textausgabe m. Anmerkgn. 2. Aufl. von *Dr. Ernst Trendelenburg*. (Guttentags Sammlg. deut. Reichsges. 52.) (155 S.) kl. 8<sup>o</sup>. Berlin, J. Guttentag 1915. Geb. M 1.80.
- Textilwarenkunde** — Lehrbuch f. Handarbeits-, Gewerbe- u. Handelslehrerinnen, sowie f. Schulen u. z. Selbststudium. Teil I. Gewinnung u. Verarbeitung der Rohstoffe zum Faden. Von *Prof. M. Gürtler*. (53 S. u. 9 Taf.) gr. 8<sup>o</sup>. Berlin, E. Runge 1915. Geb. M 2.50.
- Versicherungswesen** — Bericht des schweiz. Versicherungsamts über die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im J. 1913. Veröffentlicht auf Beschluß des schweiz. Bundesrats vom 23. VI. 1915. 28. Jahrg. (XCVII, 203 S.) 4<sup>o</sup>. Bern, A. Franke 1915.
- Welthandel** — *Gürtler, Prof. Dr. Alfr.*, Österreich-Ungarns u. des Deutschen Reiches Anteil am Welthandel. (35 S.) 8<sup>o</sup>. Graz, Leuschner & Lubensky 1915. M 1.—.
- Wirtschaftsgeographie** — *Grundscheid, C.*, u. *H. Dageförde*, Kleine Wirtschaftsgeographie f. kaufmännische Fortbildungsschulen. 3. Aufl. (111 S.) gr. 8<sup>o</sup>. Langensalza, H. Beyer & Söhne 1915. M 1.25.
- Wirtschaftslehre** — *Gothein, M. d. R., Gg.*, Die wirtschaftlichen Aussichten nach dem Kriege. (19 S.) gr. 8<sup>o</sup>. (Handelspolitische Flugschriften, hrsg. vom Handelsvertragsverein, Heft 10.) gr. 8<sup>o</sup>. Berlin, Liebheit & Thiesen 1915.
- Zollwesen** — *Wolf, Prof. Dr. Jul.*, Ein deutsch-österreich-ungarischer Zollverband. 1. u. 2. Aufl. (25 u. 30 S.) 8<sup>o</sup>. Leipzig, Deichert'sche Verlagsbuchhandlung 1915. M 1.20.



## B. ZEITSCHRIFTEN.

- Aktionärvertretung.** Von *Lud. Eschwege*. Bank 1915, 8.
- Alt- u. Neugriechisches.** Von Rechtsanw. *Dr. A. Leander*. Plutus XII, 35/36.
- Ausgleichsverhandlungen.** Österr. Volksw. VIII, 2.
- Auslandsgeschäft** — Organisation, die, des Auslandsge-  
schäftes während des Krieges. Organisation XVII, 16.
- Auslandsschäden** — *Delius, Geh. Just.-R. Dr.*, Ersatz deutscher  
Auslandsschäden u. Regulierung deutscher Auslandsfor-  
derungen. Bank-Archiv XIV, 22.
- Bankwesen** — *Hoffmann, Walter*, Die Arbeitsteilung zwi-  
schen Sparkassen u. Depositenkassen. Ztschr. f. d. ges.  
Staatswiss. 1915, 1.
- Börsenspiel, Bekämpfung desselben.** Von *W. F. Österr.*  
Volksw. VII, 52.
- Die Gefahren des Börsenspiels u. ihre Bekämpfung. Von  
*W. F. Österr.* Volksw. VII, 48.
- Die Wirkungen der Ausschaltung des Börsenspiels. Von  
*W. F. Österr.* Volksw. VIII, 1.
- Einfuhrtrutz.** Von *Curt Eisfeld*. Plutus XII, 35/36.
- Eisenindustrie, die, im ersten Kriegsjahre.** Köln. Ztg. 6,  
VIII, 15.
- Englisch-Französische Anleihe in den Vereinigten Staaten.**  
Österr. Volksw. VIII, 2. — Entente-Anleihe in Amerika.  
Österr. Volksw. V, 51 u. 52. — Die Dollaranleihe. Plutus  
XII, 41/42.
- Finanzierungen, industrielle.** Von Bücherrevisor *P. Rettig*.  
Plutus XII, 33/34.
- Franco-italienische Wirtschaftspläne.** Österr. Volksw. VII,  
52.
- Französische Kriegsfinanzen.** Von *Hermes*. Plutus XII,  
41/42.
- Gehaltstürzung** — Zur Frage der Gehaltstürzung. Von  
*Dr. Alb. Pariser*. Das Kontor 1915, 5.
- Geldmarkt, der, in Kriegszeiten.** Berl. Tagebl. 22. IX. 15.
- Geschäftsaufsicht u. Konkursabwendungsverfahren.** Blätter  
f. Genossenschaftswesen 1915, 40.
- Gewerkschaften** — Die österreichischen Gewerkschaften im  
Kriege. Von *Dr. G. St. Österr.* Volksw. V, 47.
- Handel u. Industrie in Russisch-Polen.** Österr. Handels-  
warte III, 19.
- Heereslieferungen** — Übernahme u. Bezahlung v. Heeres-  
lieferungen. Von *Dr. M. Sokal*. Österr. Volksw. VIII, 2.
- Kapitalzins, der, u. seine Schwankungen.** II. Von *Dr. Alf. de Claparède*. Bank 1915, 8.
- Kohlenindustrie, französische** — *Ungeheuer, M.*, Die wirt-  
schaftliche Bedeutung der französ. Kohlenindustrie u. die  
Kohlenfrage in Frankreich. Technik u. Wirtschaft VIII, 8.
- Kontroll- u. Revisionsabteilungen.** Organisation XVII, 18.
- Kriegsanleihe, die dritte.** Von *Geh. Just.-R. Prof. Dr. Riesser*.  
Bank-Archiv XIV, 23.
- Kriegserbschaftssteuer.** Von *Just.-R. Bamberger*. Täg. Rund-  
schau. 12. VIII. 1915.
- Kriegskosten** — *Wirth, Dr. Alb.*, Die Kosten des Welt-  
krieges. Weltwirtschaft V, 4/5.
- Kriegskreditbanken.** Von *Curt Eisfeld*. Plutus XII, 33/34.
- Kurssteigerungen auf dem Effektenmarkt.** Österr. Volksw.  
VIII, 46.
- Nationalwirtschaft od. Weltwirtschaft?** Technik u. Wirt-  
schaft VIII, 6.
- Neuamerikanische Charakterköpfe.** Von *Knickerböcker*.  
Plutus XII, 41/42.
- Niederlande** — Der Einfluß des Krieges auf das wirtschaft-  
liche Leben in den Niederlanden. Weltwirtschaft V, 1/2.
- Niederlande** — *Eisfeld, Curt*, Niederländische Handelspolitik.  
Plutus XII, 22/23.
- Notenbanken** — *Lansburgh, Alf.*, Die großen Notenbanken  
im Dienste der kriegführenden Staaten. Bank 1915, 6.
- Österreichisches Moratorium.** Das Ende desselben. Österr.  
Volksw. VII, 49.
- Rathenau, Emil.** Plutus XII, 24/26.
- Reichsbank** — *Langermann, Dr. v.*, Die Stellung der Reichs-  
bank im Kriege. Plutus XII, 20/21.
- Rohstoffversorgung** — *Schilder, Dr. Sigm.*, Lehren des  
Weltkriegs hinsichtlich der Rohstoffversorgung. Weltwirt-  
schaft V, 4/5.
- Rumänien** — Von *R. Jannasch*. Export XXXVII, 26—30.
- Rußland** — Die wirtschaftl. Lage Rußlands. Berl. Tagebl.,  
5. VI. 1915.
- Unsere Handelsbeziehungen zu Rußland nach dem Kriege.  
Export XXXVII, 22/25.
- Die russischen Anleiheoperationen. Berl. Tagebl. 21. IX. 15.
- Schifffahrt** — *Simon, Otto*, Die Zukunft unserer Schifffahrt.  
Plutus XII, 24/26.
- Sparkapital und Staatsanleihe, von A. L. Bank.** 1915, 6.
- Sparkassen** — Zweck derselben. Von *Dr. W. Hoffmann*.  
Bank-Archiv XIV, 21.
- Südamerika** — Verdrängung Europas v. südamerikanischen  
Markt. Plutus XII, 31/32.
- Steuern** — *Philippovich, Dr. Eug. v.*: Die Steuern in Öster-  
reich und Deutschland. Österr. Volksw. VII, 35.
- Stickstoff** — Plutus XII, 22/23.
- Stickstoffmonopol, Das, Arbeitgeber-Ztg.** XIV, 21.
- Teuerung** — Eine amtliche (österreichische) Teuerungs-  
statistik. Von *Dr. G. St. Österr.* Volksw. V, 51.
- Tilgungshypothek** — *Schwartz, Reg.-R. a. D. Dr.*, Zur Frage  
der Tilgungshypothek. Bank-Archiv XIV, 17.
- u. der städtische Hausbesitz. Von *Reg.-R. a. D. Dr. Schwartz*.  
Bank-Archiv XIV, 23.
- Türkei** — *Mendel, J.*, Zur finanziellen und wirtschaftl. Lage  
der Türkei. Technik u. Wirtschaft VIII, 6.
- Ungarns Finanzen und Geldwirtschaft im Kriege.** Von *Dr. E. Hantos*. Bank-Archiv XIV, 19.
- Vermögen** — *Norden, Art.*, Die Neugruppierung der Ver-  
mögen. Berl. Tagebl. Nr. 246.
- Versicherungsmonopol u. Versicherungspolitik.** Von *Prof. Alf. Tauber*. Österr. Volksw. VII, 49.
- Weltkredit** — *Eggenschwyler, W.*, Die Zerstörung des Welt-  
kredites und ihre Gefahren. Bank 1915, 5.
- Wertpapiere, ausländische** — *Hartung, Hugo*, Die Zukunft  
der Emissionen ausländischer Wertpapiere. Weltwirtschaft  
V, 6.
- Wirtschaftsbund, ein, der Entente.** Von *W. F. Österr.* Volksw.  
VII, 44.
- Wirtschaftliche Aussichten nach dem Kriege.** Von *Gg Gothein*. Deutscher Außenhandel XV, 4/5.
- Zahlungsausgleich mit dem feindlichen Auslande.** B. Tgbl.  
244.
- Von *Dr. E. Alexander*. Bank-Archiv XIV, 17.
- Zuckerpreise.** Von *Dr. H. Frieß*. Österr. Volksw. VII, 40.

Die Prospektbeilage des *Tempel Verlags* in Leipzig über Deutsche Dichter-Ausgaben — Tempel-Klassiker — sowie die Anzeige der *Orientalischen Tabak- und Zigarettenfabrik „Yenidze“* - Dresden über die allgemein beliebten, trustfreien Salem-Aleikum- und Salem-Gold-Zigaretten empfehlen wir dem besonderen Interesse unserer Leser.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57.  $\frac{1}{2}$  Seite M 100.—,  $\frac{1}{4}$  Seite M 55.—,  $\frac{1}{8}$  Seite M 30.—,  $\frac{1}{16}$  Seite M 16.—,  $\frac{1}{2}$  Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, DIREKTOR U. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE U. PROFESSOR AN DER K. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; K. k. Regierungsrat A. SCHMID, Direktor u. o. Prof. der k. k. Exportakademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 10

LEIPZIG · JANUAR 1916

8. JAHRG.

## *Käufer im Sinne der Buchhaltung.*

*Von Hermann Rehm, Straßburg.*

Ein bekannter Grundsatz der Buchhaltung lautet: Gebucht wird nicht der Abschluß, sondern erst die Ausführung der Verträge, gebucht werden nur und erst die tatsächlichen Eingänge und Ausgänge. Den Grund für diese Erscheinung habe ich in meinen „Bilanzen der Aktiengesellschaften“, 2. Aufl. 1914, S. 31 und 37, entwickelt. Wenn also eine Firma am 15. Januar einen Verkauf über Waren im Werte von 100 000 M abschließt, die erst am 10. Februar zu liefern sind, wird der Verkauf erst am 10. Februar gebucht; erst dann wird der Verkauf gebucht, das Lagerkonto erkannt, das Konto des Käufers — er heiße B. — belastet.

Aus dem Grundsatz, daß erst der tatsächliche Ausgang verbucht wird, darf eine Folgerung nicht gezogen werden, nicht die Folgerung, daß als Käufer im Sinne der Buchhaltung der Empfänger der Ware gilt, die Persönlichkeit oder Firma, an die die Ware ausgeht, an die die Ware versandt wird. Empfänger und Käufer der Ware brauchen nicht identisch zu sein. Hat der Käufer die Ware zwischen 15. Januar und 10. Februar weiter verkauft und gibt er deshalb die Weisung, die Ware unmittelbar an seinen Kunden zu richten, so ist er zwar nicht der Empfänger, aber noch der Käufer, derjenige, der für Eingang des Kaufpreises haftet.

Dagegen ist eine andere Folgerung aus dem aufgestellten Grundsatz gestattet — und auf sie möchten diese Zeilen aufmerksam machen: als Käufer wird auf dem Lagerkonto bei Ausgang der Ware nur derjenige Käufer benannt, an den die Ware im Sinne der Buchhaltung ausgeht, sei es, daß sie an ihn oder auf seine Weisung und Rechnung an einen anderen verschickt wird. Das kann

derselbe Käufer sein, der am 15. Januar den Kaufvertrag abschloß. Es kann aber auch ein anderer sein. Nicht wird also auf Lagerkonto ein Käufer belastet, an den die Ware nicht ausgeht, trotzdem er Käufer ist, Käufer auch noch zur Zeit des Ausgangs, am 10. Februar.

Meine Ausführung setzt voraus, daß es gleichzeitig zwei rechtmäßige Käufer gibt. Ich erhalte den Einwand: Das ist unmöglich. Ich gebe zu, das gleichzeitige Vorhandensein mehrerer Käufer ist eigenartig, aber unmöglich ist es nicht. Das Leben straft unsere theoretische Anschauung oft Lügen. Die Praxis ist gestaltungsreicher, erfinderischer als die Vorstellung, die Theorie. Das praktische Bedürfnis schafft ungeahnte Geschäftsformen. Und so ist mir auch in der Praxis eine Geschäftsorganisation begegnet, die, theoretisch gefaßt, auf die Formel hinausläuft: Es gibt gleichzeitig mehrere Käufer, solche, die nur für den Kaufpreis haften, und solche, an welche die Waren tatsächlich ausgehen. Die Geschäftsform begegnet beim Verkauf durch Vertreter.

Der Begriff Vertreter im Sinne des Wirtschaftslebens ist sehr weit. Vertreter im Sinne des Wirtschaftslebens sind alle Organe einer Firma zur Erleichterung des geschäftlichen Verkehrs mit ihr. Unter sich sind diese Geschäftsvertreter aber sehr verschieden. Die Unterschiede beruhen im wesentlichen darauf, daß die Vertreter Einrichtung neben ihrer Hauptaufgabe, den Verkehr mit der Firma zu erleichtern, auch noch einem anderen Zwecke dienen kann, dem der Herabminderung der Geschäftsgefahr. Käufer lassen sich leicht finden, aber es kommt darauf an, daß sie auch zahlungsfähig sind. Gewiß zieht der vorsichtige Kaufmann vor Ausführung des Auftrages Auskünfte da und dort darüber ein, ob der neue Kunde auch zahlen kann,



und auch das Aufstellen von Vertretern, welche die örtlichen Verhältnisse kennen, dient diesem Zwecke. Aber sicherer ist noch, wenn andere, eben diese Vertreter, an der Gefahr des Geschäftsverlustes mittragen. Das kann auf verschiedene Weise geschehen. Einmal dadurch, daß vereinbart wird, sie haften für einen bestimmten Prozentsatz (10—25%) der Ausfälle. Oder in der Form, daß sie selbst als Käufer der Ware auftreten. Sie haften dann der Firma für den ganzen Kaufpreis. Dieser ist dann allerdings niedriger — der Vertreter erhält Rabatt —; aber dafür ist ihm auch keine Provision zu zahlen, geht am Kaufpreise also keine Provision ab. Er ist Rabatt-, nicht Provisionsvertreter.

Bei ihm tritt nun etwas Wichtiges klar hervor, ein Gegensatz zwischen Innen- und Außenverhältnis. Nach innen ist er nicht mehr Vertreter, sondern selbständig, Käufer. Diese Selbständigkeit gegenüber der Firma wirkt naturgemäß auch nach außen, d. h. auf das Verhältnis zum Kunden. Das Vertreter-, das Diener-, das Abhängigkeitsverhältnis wird eingeschränkt. Er bleibt Vertreter, aber in abgeschwächter Weise. Weil er der Käufer ist, ist er es auch gegenüber dem Kunden. Er mag gegenüber der Firma, also nach innen, gebunden sein, nicht unter einem bestimmten Preise weiter zu verkaufen, aber darin kann er, weil er Käufer und nicht nur Kaufsvermittler ist, nicht eingeengt sein, daß er nach einem möglichst hohen Verkaufspreis streben darf und das Mehr über den Kaufpreis, den er zu zahlen hat, behalten darf. Nach oben muß er Freiheit haben; dafür erhält er keine Provision und trägt er im Zweifel alle Unkosten (Reise-, Reklame- usw. Spesen) seines Verkaufes. An sich folgt daraus, daß er auch im eigenen Namen verkauft, er also die Rechnung erteilt und an ihn der Kunde zu zahlen hat. Allein daraus entstehen Gefahren für die Firma. Nicht ohne weiteres dadurch, daß natürlich die Waren der allseitigen Kostenersparnis wegen von der Firma nicht zunächst an den Vertreter und erst von diesem an den Kunden gesandt, sondern die Aufträge von der Firma direkt ausgeführt werden. Es liegt im Wesen der Vertretung, daß der Fabrikant den Auftrag, juristisch gesprochen den Kaufsantrag seines Vertreters, nicht annehmen muß, sondern ohne weiteres das Recht besitzt, zu prüfen, ob der Kunde sicher ist. Der Verkauf des Vertreters ist stillschweigend aus dem Vertreterbegriff heraus durch Genehmigung der Firma bedingt. Aber der Geschäftsmann muß weiter mit der Möglichkeit rechnen, daß die Prüfung täuscht und dazu auch der Vertreter nicht zahlt. Die Firma hat somit auf die Gefahr acht zu haben, daß der Kunde die Ware erhält, aber bereits weiter verkauft hat, ohne gezahlt zu haben, oder zwar bezahlt hat, der Kaufpreis vom Vertreter aber anderweitig verwendet ist. Er muß sich dagegen vorsehen. Das kann auf verschiedenem Wege geschehen. Ein Weg ist, daß in die Zahlungsbedingungen aufgenommen wird, daß nur Zahlungen unmittelbar an die Firma anerkannt werden („Zahlungen sind unmittelbar an die Fa-

brik zu leisten“; „zu zahlen durch meine der Firma in Zahlung gegebene Tratte“). Der Vertreter verzichtet also allgemein auf das Einzugsrecht oder tritt generell die Forderung ab. Ein anderer Weg ist, daß vereinbart wird: der Vertreter solle nur nach innen die Stellung des Selbstkäufers, nach außen dagegen grundsätzlich die des Vertreters haben, d. h. nach innen für eigene Gefahr kaufen, nach außen aber in dem der Firma verkaufen. Wir haben dann zu den drei Rechtsformen der Vertretung: 1. Handeln für fremde Rechnung und im fremden Namen (Agent im Sinne des Handelsgesetzbuches), 2. Handeln für fremde Rechnung, aber im eigenen Namen (Kommissionär), 3. Handeln für eigene Rechnung und im eigenen Namen (Eigenhändler) eine vierte: Handeln für eigene Rechnung, aber im fremden Namen<sup>1)</sup>.

Bei dieser Rechtsstellung, die ich als Eigenhändler-Agent bezeichnet habe<sup>2)</sup>, hat die Firma für dieselbe Ware zwei Käufer, nach innen den Vertreter, nach außen den Kunden. Z. B. die Fabrik liefert dem Vertreter 10000 Stück zum Großhandelspreise von 4 M, macht 40000 M, und dieser erzielt beim Absatz an einen Wiederverkäufer für dieselben 10000 Stück 6 M, macht 60000 M. Dann erteilt die Firma im eigenen Namen zwei Rechnungen, eine dem Vertreter über 40000 M und eine dem Kunden über 60000 M. Tatsächlich aber geht die Ware bloß an einen der beiden Käufer, an den Kunden. Demgemäß wird als Käufer auf dem Warenkonto nur gebucht dieser B., nicht auch der Vertreter C. Er wird bei Ausgang der Ware auf seinem Personenkonto mit 40000 M (und einem Teil der Auslagen) belastet und bei Eingang der Zahlung von B. mit 60000 M erkannt; der Unterschied bildet seinen Rohverdienst.

Denkbar ist sogar eine Steigerung des Innenverhältnisses. Nehmen wir an, ein Vertreter ist ein ganz vorzüglicher Verkäufer, aber nicht vorsichtig oder verschwenderisch veranlagt. Er ist nur bereit, als Rabattvertreter tätig zu sein, weil er dann, in der Preisbestimmung nach außen frei, mehr verdienen kann, als wenn er gegen Provision verkauft. Der Fabrikinhaber will aber das Risiko nicht eingehen, daß der Vertreter Geld einzieht, ohne ein Einzugsrecht zu besitzen, um eigene Schulden zu decken. Da erbietet sich der Prokurist des Hauses, um die vorzügliche Werbekraft dem Unternehmen zu erhalten, in der Weise als Gewährleister für den Vertreter einzuspringen, daß das Haus nicht an den Vertreter, sondern an ihn und erst der Prokurist an den Vertreter verkauft. Er kauft zu 3,80, der Vertreter zu 4, der Kunde zu 6 M. Dann stellt die Firma auch nur zwei Rechnungen aus, eine an den Prokuristen, eine an den Kunden, und dazu kommt eine des Prokuristen

<sup>1)</sup> Siehe über die ganze Frage meine Studie zur Privatwirtschaftslehre, betitelt: Weinhandel und Schaumweinsteuer. Ein Beitrag zur Lehre von der Preis- und Vertreterorganisation. 1915. (Finanzwirtschaft, Zeitfragen, hrsg. von Schanz und Wolf, Heft 16.)

<sup>2)</sup> A. a. O. S. 34.



an den Vertreter. Käufer, an den die Ware ausgeht, bleibt allein der Kunde. Die Buchhaltungsunkosten von Firma, Prokurist und Vertreter können dadurch vereinfacht werden, daß der Prokurist auch zu 4 M kauft und am Jahresende auf jedes Stück 0,20 M als Haftungsvergütung gutgeschrieben erhält. Die Rechnung für den Vertreter wird nach Vereinbarung zwischen Firma und Prokurist im Kontor der Firma namens des Prokuristen ausgefertigt. Der Fall, den ich hier schildere, ist mir nicht in der Praxis begegnet, aber ein sehr ähnlicher. Scheingeschäfte sind nicht gegeben, weil, wenn der Kunde nicht zahlt, der Firma der Prokurist und diesem der Vertreter haftet.

Das Leben ist vielgestaltig. Daher kommen noch andere Mischformen vor. Z. B. die Bestellung wird nicht von der Fabrik, sondern von einem Speditions-lager aus ausgeführt, das die Fabrik in einer in der Nähe des Kunden gelegenen Stadt unterhält, um rasch bedienen zu können, und wohin sie Waren, der Kostenersparnis wegen, auf dem Wasserwege in großen Ladungen verschickt. Hier sendet der Vertreter den Bestellzettel wohl auch an das Stammhaus, jedoch nur in Abschrift, damit es die Rechnung ausstellen kann. Aber die Ausführung des Auftrages kann hier nicht von einer Prüfung der Güte des Kunden durch die Firma abhängig gemacht werden. Der Kunde will rasch bedient sein. Der Vertreter muß daher den Spediteur anweisen dürfen. Daraus folgt, daß hier der Vertreter den Verkauf mit dem Kunden nicht nur vorbereiten, vermitteln, sondern im Namen des Hauses abschließen darf (Abschlußagent). Dies setzt einen besonders vertrauenswürdigen Vertreter voraus, ebenso wie wenn dem Vertreter das Einzugsrecht eingeräumt wird, um den Kunden die Zahlung zu erleichtern.

### *Handelsgebräuche beim Ein- und Ausfuhrhandel mit Bulgarien.*

Von W. K. Weiß-Bartenstein, Berlin.

(Schluß.)

In Konstantinopel, wie auch in Bulgarien betätigten sich die Händler bis zu den kleinsten Produzenten hinab auch bei der vielbetriebenen „Kunst“ der Fälschung des Rosenöls. Obgleich es abgeleugnet wird, ist das Fälschen noch heutzutage verbreitet, da es sehr schwer ist, gewisse solcher Fälschungen durch Beimischung anderer Bestandteile nachzuweisen. Aus diesem Grunde wurde 1887 ein Einfuhrverbot für Geraniumöl erlassen. Durch Schmuggel wird es aber ins Land geschafft und steht meist nur den Großproduzenten zur Verfügung.

Ein Bild dieser Zustände gibt uns die Statistik, die zeigt, daß mehr sog. Rosenöl ausgeführt, als produziert wird<sup>1)</sup>:

| Jahr | Produziertes<br>Rosenöl | Ausgeführtes<br>Rosenöl |
|------|-------------------------|-------------------------|
|      | in kg                   |                         |
| 1897 | 2587                    | 3192                    |
| 1898 | 1985                    | 3430                    |
| 1899 | 2138                    | 3594                    |
| 1903 | 4070                    | 6210                    |
| 1904 | 4399                    | 4394                    |
| 1905 | 4293                    | 5316                    |
| 1906 | 4375                    | 7098                    |
| 1907 | 3088                    | 5295                    |
| 1908 | 3234                    | 4611                    |
| 1909 | 4073                    | 6052                    |
| 1910 | 2449                    | 4683                    |
| 1911 | 2482                    | 4442                    |

Wenn die Händler nicht billigere Öle zusetzen würden, so könnten sie dieses sog. Rosenöl ja auch nicht billiger verkaufen, als sie es selbst einkaufen, wie man das beobachten kann. Sodann mutet es eigentümlich an, wenn von „reinem Rosenöl“ mehrere Qualitäten angeboten werden. Infolge dieser Fälschungen wird der gute Ruf des bulgarischen Rosenöls schwer geschädigt und eine künstliche Überproduktion herbeigeführt, so daß die Preise gegenüber den 90er Jahren stark gesunken sind.

Von sonstigen landwirtschaftlichen Produkten kommen für den Export Bulgariens noch Vieh, Eier und Rohseide in Betracht.

Der Viehexport geht zum größten Teil nach der Türkei, und zwar bisher vielfach auf dem Landwege. Der Geschäftsabschluß zwischen den bulgarischen Viehexporteuren und den türkischen Käufern vollzieht sich in einer recht veralteten Art und Weise, indem das Vieh unverkauft nach Konstantinopel geschickt wird. Erst dort bemühen sich Zwischenhändler um den Verkauf und legen die bulgarischen Verkäufer häufig durch betrügerische Vorspiegelungen hinein. Neuerdings besuchen jedoch auch Konstantinopler Händler bulgarische Viehmärkte, um dort feste Abschlüsse zu tätigen und das Vieh dann an die Plätze des Verbrauchs zu senden. Diese Art des Viehhandels ist selbstverständlich für die bulgarischen Bauern weit vorteilhafter.

Der Eierhandel leidet, wie überall, durch das Eindringen der Zwischenhändler, die auf Kosten der Bauern verdienen wollen. Die größeren Exportfirmen haben ihren Sitz in Sofia oder im Innern des Landes und unterhalten an den Bahnstationen Kommissionäre und Läger. Von hier aus senden sie Aufkäufer, denen sie Geldvorschüsse gegeben haben, zum Aufkaufen der Ware in die Dörfer. Die gesammelten Eier werden von diesen an die vorerwähnten Läger abgeliefert, dort sortiert und in Kisten von 1440 Stück exportfertig verpackt. Über die hier liegenden Vorräte disponiert der Exporteur nun, indem er im Auslande die besten Preise zu erhalten sucht. Ist der Verkauf abgeschlossen, so läßt er die Eier nach dem Auslande verladen und den Frachtbrief von einer Bank bevorschussen, die ihm ihrerseits wieder bei ihrer ausländischen Bank von dem Käufer der Ware einlösen läßt. Der Transport erfolgt, aus Schnellig-

<sup>1)</sup> Näheres bei Konstantinoff (Der Außenhandel Bulgariens, Leipzig, 1914) S. 137—143 auch S. 39 ff.



keitsrücksichten, stets mit der Bahn, dennoch haben die Transporte bei der zeitweilig großen Hitze oft Schaden zu leiden.

Schon im Inlande hat die Ware oft bis zur Erzielung eines günstigen Preises, lange gelegen. Die Bauern warten mit dem Verkauf, bis die Aufkäufer gezwungen sind, höhere Preise zu zahlen, da die Händler ihre inzwischen in blanko getätigten Abschlüsse den Käufern gegenüber erfüllen müssen. Die Aufkäufer andererseits und sonstige Zwischenhändler wollen auch noch möglichst viel verdienen und tun das häufig, indem sie den Bauern statt Geld irgend welche Waren als Gegenwert anhängen. Die Händler dagegen suchen wieder die Aufkäufer zu schröpfen, und so leidet unter allen diesen Zuständen die Qualität der Ware. Durch den Export solcher minderwertigen Eier wird natürlich der Ruf dieser Produkte im Auslande geschädigt; vielfach können sie aber wegen mangelnder Frische nicht mehr ausgeführt werden, und nun sucht man sie im Inlande loszuschlagen.

Trotz alledem ist der Eierexport in Bulgarien bei verständiger Geschäftsführung ein lohnender Handelszweig, bei dem infolge der großen Umsätze viel zu verdienen ist. Die Zwischenhändler erzielen mitunter bis 20 % Gewinn.

Auf gesünderer Grundlage als der Eierexport, vollzieht sich der Handel mit Seidenkokons, da er sich meist auf den Marktplätzen, also mehr in der Öffentlichkeit abspielt. Daß die kleinen Händler die Kokons bei den Seidenraupenzüchtern selbst aufkaufen, ist selten. In einigen Gegenden Südbulgariens wird auch auf besonders anberaumten Märkten eine Versteigerung der Kokons abgehalten, wobei die Behörden die Vorgänge überwachen. Diese Art des Verkaufs scheint uns für den Züchter die beste zu sein, da durch sie der unlauteren Tätigkeit der auch bei diesem Handel zahlreich mitwirkenden Zwischenhändler am wenigsten Vorschub geleistet wird. Letztere verkaufen die Waren an die Exporteure, die die in den Kokons befindlichen Puppen mittels Dampf töten, sodann die Kokons trocknen und sortieren. Der Exporteur hat auf den westeuropäischen Märkten, hauptsächlich in Italien (Mailand), Frankreich, Österreich-Ungarn seine Vermittler, die den Verkauf besorgen.

Der Handel mit landwirtschaftlichen Produkten spielt sich, wie wir sehen, zum größten Teil noch in äußerst primitiven Formen ab. Mit dem zunehmenden Eindringen moderner Ideen in Bulgarien werden auch die Methoden des ausländischen Handels Verbreitung finden, wie es in den städtischen Handelskreisen bis zu einem gewissen Grade schon der Fall ist. Es war deshalb nur nötig, den Handel mit denjenigen Ausfuhrartikeln zu schildern, die das eigentümliche Gepräge früherer Zeiten beibehalten haben. —

Unter den Importen spielen nach der Lage der Verhältnisse eine große Rolle die Lieferungen für den Staat. Am 6./19. Februar 1906 wurde das Lieferungswesen gesetzlich geregelt. Lieferungen für die staatlichen und städtischen Verwaltungen

in Bulgarien sollen in der Regel im Wege der öffentlichen Ausschreibung vergeben werden. Die Ausschreibungen, die für deutsche Geschäftshäuser Bedeutung haben könnten, werden u. a. im Deutschen Reichsanzeiger und in den Nachrichten für Handel, Industrie und Landwirtschaft veröffentlicht. Die Abnahme der festgestellten Arbeiten und Lieferungen ist sehr streng. Zur Vermeidung von Weiterungen und Verlusten ist daher peinlich auf Innehaltung der Lieferungsbedingungen, insbesondere der Lieferungsfrist, zu sehen.

Was den übrigen Import nach Bulgaren betrifft, so ist zur Erzielung eines guten Absatzes in erster Linie notwendig, den bulgarischen Markt noch mehr, als das bisher geschehen ist, durch sach- und sprachkundige Reisende bearbeiten zu lassen. Die Entsendung von tüchtigen Reisenden ist schon deshalb empfehlenswert, weil die hier ansässigen Vertreter sich meist nicht ausschließlich einem Geschäftszweig widmen, so daß ihnen häufig die Gelegenheit fehlt, sich eine eingehende Fachkenntnis zu erwerben. Handelsreisende müssen mit einer Legitimationskarte versehen sein, die ihnen von dem Zollamt der ersten bulgarischen Stadt, die sie betreten, ausgestellt wird<sup>1)</sup>.

Die Aussendung von Handlungsreisenden darf aber nicht dazu verleiten, nun auf die Bestellung eines dauernden Vertreters zu verzichten. Die Wahl eines tüchtigen, im Lande selbst ansässigen Vertreters bleibt auch fernerhin von größter Wichtigkeit. Nicht wenige deutsche Häuser pflegen noch immer ihre Vertreter in Bukarest oder Konstantinopel mit ihrer Vertretung in Bulgarien zu betrauen. Die Vertreter unternehmen gelegentlich kleine Reisen nach Bulgarien, sind aber vielfach über die Verhältnisse der bulgarischen Märkte und Kunden nicht genügend unterrichtet. Von schikanösen oder böswilligen Kunden wird dieser Umstand häufig benutzt, um den Vertretern deutscher Häuser Schädigungen durch Zahlungsverzögerung und dergleichen zuzufügen. Bei der Auswahl des Vertreters ist große Vorsicht geboten. Die Zahl Handelsvertreter in den Haupthandelsplätzen (Sofia und Rustschuk) hat in der letzten Zeit bedeutend zugenommen; doch befinden sich darunter vielfach mittellose und geschäftsunkundige junge Leute, von denen eine ersprießliche Tätigkeit nicht zu erwarten

<sup>1)</sup> Die Gebühr für eine Legitimationskarte beträgt 150 Fr. bzw. 100 Fr., je nachdem sie für 1 Jahr oder  $\frac{1}{2}$  Jahr ausgestellt wird, und erhöht sich um 100 Fr., wenn der Reisende mehr als ein Geschäftshaus vertritt. Für Warenmuster, die der Handlungsreisende mit sich führt, ist der Zoll zu hinterlegen, der zurückerstattet wird, wenn die Muster binnen 12 Monaten wieder ausgeführt werden.

Die Bestimmungen betr. Handlungsreisende finden sich im Gesetze vom 28. März/8. April 1905 (vgl. Deutsches Handels-Archiv 1905 I, S. 1011) und in Art. 4 des deutsch-bulgarischen Handelsvertrages (vgl. Deutsches Handels-Archiv 1906 I, S. 1). Dazu ist zwischen der bulgarischen und der deutschen Regierung ein Abkommen über die Zollbehandlung von Warenmustern in Bulgarien getroffen worden, die von Handlungsreisenden mitgeführt werden. Demnach sind diese Warenmuster unter Anbringung von Erkennungszeichen ohne Plombierung zum Verkehr in Bulgarien zugelassen worden.



ist. Der deutschen Geschäftswelt kann daher nicht dringend genug geraten werden, sich wegen Benennung eines geeigneten Vertreters stets an das Konsulat oder einwandfreie Firmen zu wenden. Eine solche Empfehlung durch das Konsulat erfolgt gebührenfrei und mit größter Sorgfalt, natürlich ohne Gewähr. Auch zur Anknüpfung von Geschäftsverbindungen ist die Vermittlung eines gut eingeführten Agenten ratsam. Im allgemeinen kann dem deutschen Exporteur nicht empfohlen werden, mit der Kundschaft (Detaillisten) in direkte Verbindung zu treten.

Die Abfassung von Katalogen in deutscher Sprache genügt. Von fremdsprachlichen kommen nur bulgarische in Betracht, französische kaum, insbesondere nicht nach dem Weltkriege. Vor allem sind die Kataloge, um Anklang zu finden, mit genauen Illustrationen zu versehen. Von fremden Firmen werden bereits Reklamen in bulgarischen Zeitungen gemacht, jedoch nur in den größeren, in Sofia erscheinenden Blättern.

Bei neuen Lieferungen, insbesondere aber bei Anknüpfung neuer Geschäftsverbindungen ist Vorsicht anzuraten; die Gewährung großer Kredite ist meist nicht angezeigt. Es empfiehlt sich, in zweifelhaften Fällen vorherige Einziehung von Auskünften, beim Kaiserlichen Konsulat, oder bei der einzigen rein deutschen Bank, der Banque de Crédit (Gründung der Diskonto-Gesellschaft). Es ist üblich, die Konossemente nur gegen Zahlung oder Wechsel auszuhändigen.

Was die Zahlungsweise anbelangt, so beanspruchen die bulgarischen Geschäftsleute in der Regel einen Kredit von 3, 4 oder 6 Monaten, mitunter, z. B. bei Maschinen, auch noch von längerer Dauer. Es empfiehlt sich, möglichst nicht gegen offene Rechnung, sondern nur gegen vollgültiges Akzept nach Bulgarien zu liefern. Der angenommene, und bei der Protesterhebung unangefochten gebliebene Wechsel hat die Kraft einer vollstreckbaren Urkunde.

Bei Beanstandung von Waren oder sonstigen Schwierigkeiten kann der deutsche Kaufmann zunächst versuchen, die Angelegenheit durch seinen Vertreter gütlich beizulegen. Schließlich ist auch das Kaiserliche Konsulat stets bereit, hierbei mitzuwirken, ebenso wie bei der Eintreibung von Forderungen, doch stehen dem Konsulat keine Zwangsmittel gegen fremde Staatsangehörige mehr zu Gebote. Es muß sich daher auf eine vermittelnde Tätigkeit beschränken, die, soweit die Provinz in Frage kommt, nur in einer schriftlichen Zahlungsaufforderung bestehen kann. Sollte ein Ausgleich nicht zustandekommen, so bleibt nur der Rechtsweg und die Beauftragung eines Anwalts mit der Weiterverfolgung der Angelegenheit übrig.

Da das bulgarische Gerichtsverfahren langwierig und kostspielig ist, so ist Prozeßführung nur anzuraten, wenn es sich um einen bedeutenden Streitgegenstand handelt. Anwälte, die des Deutschen und Französischen mächtig sind, findet man an den größeren Plätzen. Im allgemeinen fährt man am besten, wenn man eine gütliche Einigung mit der betreffenden Firma zu erreichen sucht.

Zur Vermeidung von Streitigkeiten treffe man

stets feste Abmachungen und erkundige sich über jeden einzelnen Besteller vorher eingehend.

Anmeldungen von Konkursforderungen werden nur berücksichtigt, wenn sie in bulgarischer Sprache abgefaßt und dabei die vom Gesetz sonst noch vorgeschriebenen Förmlichkeiten beobachtet worden sind. Die Inanspruchnahme einer im Gerichtsbezirke des Schuldners ansässigen Mittelsperson ist daher unerläßlich. Bei Zahlungseinstellungen von bulgarischen Geschäftshäusern empfiehlt es sich, sofort einen Anwalt oder den Platzvertreter mit der Anmeldung und der weiteren Wahrung seiner Rechte zu betrauen. Geschäftshäusern, die keine eigenen Vertreter haben, benennt das Konsulat geeignete Mittelspersonen (Kaufleute oder Anwälte). Das Konsulat selbst kann sich mit der Anmeldung von Konkursforderungen und der Vertretung der Rechte der Gläubiger jedoch nicht befassen, da sich dies mit seiner Stellung nicht verträgt. Soweit das Konsulat von Konkurseröffnungen innerhalb seines Amtsbezirkes Kenntnis erhält, sorgt es für die Veröffentlichung im Reichsanzeiger<sup>1)</sup>.

Die Bulgaren sind keine böswilligen Schuldner, wie man sie sonst häufig im Orient findet. Bulgarien hat 1912/3 90% seiner im Alter von 20 bis 60 Jahren stehenden männlichen Bevölkerung unter die Fahnen berufen, und die besten Kräfte des Landes sind während dieser Zeit jeder wirtschaftlich-produktiven Tätigkeit entzogen worden. Es wäre daher nicht zu verwundern gewesen, wenn die Beendigung des Krieges von ernststen Störungen des ökonomischen Lebens des Landes begleitet gewesen wäre, wie dies bei der Kreditverkettung leicht zu erwarten war.

Deshalb wurde auch damals sofort nach der Mobilisation Bulgariens gegen die Türkei — wie auch jetzt wieder bei Ausbruch des Weltkrieges — vom Staate ein allgemeines Moratorium erlassen, demzufolge die Banken unter Führung der Staatsinstitute ihre Zahlungen offiziell einstellen, wenn sie auch unter der Hand ihren Kunden nach Möglichkeit die benötigten Mittel für die laufenden Zahlungen und die Bestreitung ihres Lebensunterhaltes zur Verfügung stellten. Die Folge dieser Zustände war ein rapides Steigen des Goldagios und der Wechselkurse.

Unter allen Balkanstaaten hat Bulgarien nach dem Balkankriege zuerst das Moratorium aufgehoben, und trotz des hohen Agios wurden 90% aller inländischen und ausländischen Wechsel pünktlich eingelöst. Es ist rühmend hervorzuheben, daß viele bulgarische Kaufleute keinen Gebrauch von diesen gesetzlichen Begünstigungen machten und noch vor dem Ablauf des Moratoriums ihren Verbindlichkeiten nachgekommen waren.

Daß der Krieg keinen Einfluß auf die Erfüllung der Wechselverbindlichkeiten hatte, zeigt die folgende Zusammenstellung. Es sind protestiert worden:

|      |      |         |                |         |     |
|------|------|---------|----------------|---------|-----|
| 1911 | 8450 | Wechsel | im Betrage von | 6762403 | Fr. |
| 1912 | 5920 | „       | „              | 5357722 | „   |
| 1913 | 5741 | „       | „              | 6053175 | „   |

<sup>1)</sup> Vgl. Konsulatsberichte.



Der Umstand, daß trotz zweier Kriege in Bulgarien keine schwere Erschütterung des Volkswohlstandes zu bemerken ist, erklärt sich aus der wirtschaftlichen Struktur des Landes. Ein Großhandel existiert noch nicht, die Industrie befindet sich erst in den Anfängen, und die Landwirtschaft ist der entscheidende Faktor.

Die Annahme, daß der bulgarische Kaufmann nach Beendigung des Balkankrieges seinen Zahlungsverpflichtungen im allgemeinen nachkommen würde, hat sich also als vollkommen richtig erwiesen. Im großen und ganzen hat der bulgarische Kaufmann seine Wechsel pünktlich eingelöst und auch in den meisten Fällen die während des Moratoriums aufgelaufenen 8% Zinsen bezahlt. Bei offenen Forderungen kam es allerdings öfter vor, daß die Schuldner einen Zahlungsaufschub verlangten und auch die Zahlung von Zinsen verweigerten. In den meisten Fällen haben sie auch bei ihren deutschen Gläubigern verständiges Entgegenkommen gefunden.

In Kriegszeiten entstehen für den bulgarischen Kaufmann ganz erhebliche Verluste bei Begleichung seiner Zahlungsverbindlichkeiten durch die überaus hohen Scheckkurse, die dann mindestens 12% betragen. Um diesen außergewöhnlichen Kursverlusten zu entgehen, haben einige bulgarische Häuser mit ihren Lieferanten Abmachungen getroffen, ihren fälligen Verbindlichkeiten in der Weise nachzukommen, daß die Forderungsbeträge in bulgarischem Gelde bei einer bulgarischen Bank auf den Namen des Gläubigers zinstragend hinterlegt werden behufs späterer Überweisung, wenn die Wechselkurse sich günstiger gestaltet haben werden.

Bald nach Friedensschluß werden, wie nach dem Balkankriege, wieder große Ausschreibungen des bulgarischen Staates stattfinden. Da die bulgarische Regierung in eigener Währung zahlt, so muß natürlich das Agio bei der Kalkulation berücksichtigt werden, besonders muß auch darauf hingewiesen werden, daß die Bezeichnung Goldleva keinesfalls Zahlung in Gold bedeutet, sondern nur in Goldnoten, also ebenfalls in Papier. Um Zahlung in Gold zu erreichen, muß man ausdrücklich Goldfranken verlangen, alsdann muß die Zahlung in Scheck Paris oder in effektivem Gold erfolgen. Auch jetzt im Weltkriege ist das Agio wieder gestiegen. Es wird nun allerdings nicht erforderlich sein, unbedingt mit dem gegenwärtigen Agio zu kalkulieren. Da die Zahlung der Lieferungen doch erst viel später erfolgt, so ist mit einiger Sicherheit anzunehmen, daß das Agio geringer sein wird. Es muß der Vorsicht des einzelnen Kaufmannes überlassen bleiben, wie weit er die Mittellinie zwischen der gebotenen Vorsicht und den notwendigen konkurrenzfähigen Preisen ziehen will. Am besten werden die nach Bulgarien arbeitenden Kaufleute tun, sich hierüber mit Banken zu beraten, die die Lage des dortigen Geldmarktes genau kennen, wenn auch zukünftigen Schwankungen des Wechselkurses selbst für den Eingeweihten bei der augenblicklichen Lage sehr schwer auch nur annähernd vorauszusehen sein werden.

Hervorgehoben muß werden, daß der bulgarische Kaufmann sich durch Nüchternheit und Solidität auszeichnet, so daß man ihm Vertrauen entgegenbringen kann. Andererseits sei auf die große Kreditverkettung im Lande hingewiesen, die in Zeiten wirtschaftlichen Niedergangs und schlechter Konjunkturen, die ja in jedem Lande eintreten können, in der jungen Volkswirtschaft Bulgariens zu bedenklichen Folgen führen kann. Da der bulgarische Kaufmann jedoch auch in schweren Zeiten bewiesen hat, daß das ihm entgegengebrachte Vertrauen in bezug auf seine Zahlungsfähigkeit und sonstige Zuverlässigkeit gerechtfertigt war, so können wir ihn auch bei der zukünftigen Steigerung der wirtschaftlichen Wechselbeziehungen zwischen Bulgarien und Deutschland als etwa gleichwertigen Handelskontrahenden betrachten.

## Der Weg zur automatischen Buchführung.

Von Eugen Schigut, Wien.

(Schluß.)

### 3. Die Kartothek.

Im allgemeinen versteht man unter Kartothekbuchhaltung eine solche, bei welcher die ersten (Grund)buchungen in feste Bücher gemacht werden, während die Eintragungen in die Verrechnungsbücher auf losen Karten erfolgen.

Die Vorteile der Kartenbuchhaltung liegen vor allem in der

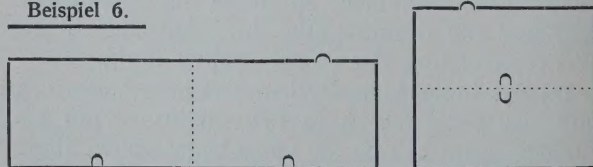
- a) leichteren, bequemerem Handhabung,
- b) Inanspruchnahme von wenig Raum,
- c) größeren, rascheren Übersicht;

die Nachteile in der

- a) leichteren Möglichkeit, Karten zu verlieren oder
- b) in betrügerischer Absicht Karten durch andere zu ersetzen,
- c) Möglichkeit, Karten zu verlegen,
- d) Schwierigkeit, die Karten horizontal oder auch vertikal entsprechend zu rubrizieren.

Wäre diesen Nachteilen nicht zu begegnen, so wäre begreiflicherweise die Beweiskraft solcher kaufmännischer Buchungen nicht nur vermindert, sondern im vorhinein vollständig abzuspochen, ganz abgesehen von dem Buchstabenstandpunkte der Kommentierung des Österr. HGB. Art. 3, wonach die Eintragung in gebundene Bücher zu erfolgen habe.

Beispiel 6.



Es gibt aber verschiedene Wege, diesen Übelständen abzuwehren.

- ad a) Numerieren der Karten und Nummernkontrolle.
- ad b) Strenge Verrechnung der leeren Karten.



- ad c) Erkennungsbuchstaben oder -Zeichen, Kerben (Ausschnitte).  
ad d) Doppelblätter und Sammelkarten.

a) Die Nummernkontrolle.

Jede Karte erhält eine Nummer, die auch in einem eigenen Karten-Evidenzbuche festgehalten ist. In bestimmten Zeitabschnitten (z. B. monatlich) werden sämtliche Nummern der Kartotheken mit diesem Evidenzbuche kollationiert event. auf einem besonderen Nummernbogen abgestrichen, so daß sofort ersichtlich wird, welche Karte fehlt.

Dehnt man diese Nummernkontrolle auf alle einzelnen Buchungsposten aus (siehe später), so lassen sich ebenso leicht alle verloren gegangenen Buchungen rekonstruieren.

Gegen den effektiven Verlust einer Karte, ein Fall, der von den Gegnern des Kartensystems oft erwähnt wird, gibt es wohl keine wirksamen Schutzmittel, ebensowenig, wie solche gegen den Verlust oder die Vernichtung von Briefen usw., die oft bedeutend wertvoller sind, als die rekonstruierbare Karte, doch lehrt die Erfahrung, daß solche Fälle außerordentlich selten, nahezu gar nicht vorkommen.

### Erweiterte Nummernkontrolle.

Jede Eintragung in die Grundbücher (Journale) muß numeriert werden, die gleiche Nummer trägt dann die direkte Eintragung oder die Übertragung in die Verrechnungsbücher oder die Kartothek.

Die verschiedenen Grundbücher können leicht, etwa durch Vorsetzung von Tausendern gekennzeichnet werden.

Die Tages- oder Monatskontrolle erfolgt nun dadurch, daß auf besonderen Streifen, die mit Kolonnen nach den Grundbüchern versehen und mit fortlaufenden Nummern bedruckt sind, von den Buchhaltern der Spezialhauptbücher die gebuchten Nummern durchgestrichen werden. Es ist dann sofort ersichtlich, ob ein Posten übergangen wurde, welche Kontrolle in größeren Unternehmungen mit anderen Kontrollarbeiten von einem eigenen Kontrollbureau<sup>1)</sup> vorgenommen werden soll.

### Beispiel 7. Nummern-Kontrollstreifen.

| 1301—1350  |    |    |    |    | 2301—2350 |    |    |    |    | 3301—3350           |   |   |   |    | 4301—4350            |   |   |   |   |
|------------|----|----|----|----|-----------|----|----|----|----|---------------------|---|---|---|----|----------------------|---|---|---|---|
| Prima Nota |    |    |    |    | Kassabuch |    |    |    |    | Postspark.-<br>Buch |   |   |   |    | Ausg.-Folio-<br>Buch |   |   |   |   |
| 1          | 2  | 3  | 4  | 5  | 1         | 2  | 3  | 4  | 5  | 1                   | 2 | 3 | 4 | 5  | 1                    | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6          | 7  | 8  | 9  | 10 | 6         | 7  | 8  | 9  | 10 | 6                   | 7 | 8 | 9 | 10 |                      |   |   |   |   |
| 11         | 12 | 13 | 14 | 15 | 11        | 12 | 13 | 14 | 15 |                     |   |   |   |    |                      |   |   |   |   |
| 16         | 17 | 18 | 19 | 20 |           |    |    |    |    |                     |   |   |   |    |                      |   |   |   |   |
| 21         | 22 | 23 | 24 | 25 |           |    |    |    |    |                     |   |   |   |    |                      |   |   |   |   |
| 26         | 27 | 28 | 29 | 30 |           |    |    |    |    |                     |   |   |   |    |                      |   |   |   |   |
| 31         | 32 | 33 | 34 | 35 |           |    |    |    |    |                     |   |   |   |    |                      |   |   |   |   |
| 36         | 37 | 38 | 39 | 40 |           |    |    |    |    |                     |   |   |   |    |                      |   |   |   |   |
| 41         | 42 | 43 | 44 | 45 |           |    |    |    |    |                     |   |   |   |    |                      |   |   |   |   |
| 46         | 47 | 48 | 49 | 50 |           |    |    |    |    |                     |   |   |   |    |                      |   |   |   |   |

Durchführung. Es hat also beispielsweise der Saldakontist, der aus dem Kontoauszuge der Postsparkasse bucht, die schon vom Journalführer ein-

<sup>4)</sup> Diese Kontrolle ist unabhängig von der früher geschilderten Kontrolle durch die Tageskontrollstreifen (siehe Dezemberheft, Seite 203).

getragene Nummer in sein Buch oder seine Karte mit einzutragen, die Summe auf den Kontrollstreifen zu setzen und dann — am Monatsende — gelegentlich des Monatsauszuges alle Nummern auf dem Nummernkontrollstreifen abzustreichen.

### b) Verrechnung der leeren Karten.

Es kann angenommen werden, daß die Karten in nahezu jedem Geschäftshause den besonderen Bedürfnissen entsprechend hergestellt und nicht von der Geschäftsbücherfirma fertig bezogen werden.

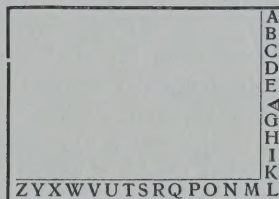
Außerdem ist es leicht möglich, diese — nummerierten! — Karten einem Oberbeamten zur Aufbewahrung zu übergeben, der die einzelnen Karten nach Bedarf ausfolgt und in dem früher erwähnten Evidenzbuche nach Nr., Tag, Gegenstand (Kopf der Karte) registriert.

c) Erkennungsbuchstaben usw.

Außer der notwendigen Aufschrift (Kopf) soll jede Karte eine Nummer und — bei reichere Kartothek und größerer Anzahl von Kästchen — einen Erkennungsbuchstaben tragen, der es verhindert, daß die Karte an falscher Stelle eingereiht wird, z. B. bei alphabetischer Anordnung mit dem betreffenden Alphabetbuchstaben gekennzeichnet sein. Auch die Verwendung verschieden gefärbter Karten leistet hier gute Dienste.

Es bewährt sich auch das Einkerbten der Karten an bestimmten Stellen des Randes, und es wird z. B. eine beim Buchstaben eingekerbte Karte auf jedem anderen Platze sofort auffallen.

### Beispiel 8.



d) Sammelkarten.

Es wird sehr häufig nötig sein, in den Karten auch eine Reihe von Rubriken anzulegen, was bei einer geringen Anzahl solcher Rubriken ohne weiteres, bei einer größeren Anzahl aber schwer oder gar nicht durchführbar ist. In diesem Falle ist es — gewiß nicht zum Vorteile des ganzen Systems — nötig, mehrere Karten parallel zu verwenden. Um aber die Übersicht nicht zu stören,

Beispiel 9. *Karte mit Monatsrubriken.*

[illegible]

Auf der Rückseite Fortsetzung:



soll dann für die betreffende Sammelgruppe eine Sammelkarte (farbig) angelegt werden, welche nur die Hauptsumme bucht, nicht aber die Aufteilung besorgt. Solche Sammelkarten leisten überhaupt für statistische Zwecke aller Art (Monatssummen usw.) ausgezeichnete Dienste und können auch in geeigneter Weise zu einer wirksamen Kontrolle herangezogen werden.

Beispiel 10. Sammelkarte (für Saldakonto).

| Nr. der Karte 17.            |     |             | Bes. Bem. .... |        |  |        |         |
|------------------------------|-----|-------------|----------------|--------|--|--------|---------|
| <i>Franz Müller, Leipzig</i> |     |             |                |        |  |        |         |
| Datum                        | Nr. | Kurzer Text | Soll           | Haben  |  | S<br>H | Saldo   |
|                              |     | Fürtrag     | 2615 80        | 1000 — |  | S      | 1615 80 |
|                              |     | Übertrag    |                |        |  |        |         |

oder genau nach Beispiel Nr. 2.

#### 4. Verwendung des Durchschreibsystems.

Eine interessante Verbindung der Kartothek mit dem Durchschreibverfahren propagiert die Internationale Treuhand Vereinigung, Berlin. Das Prinzip ist hier, in den Hauptzügen geschildert, folgendes:

1. Eine nach Haupt- und Subkonten geordnete Kartothek, also schon, wie man sieht, die Einbeziehung des Gruppensystems. Es eignet sich dies besonders für statistische Zwecke.

2. Die Kontenblätter werden — unter Zuhilfenahme eines eigenen Zeilenschiebapparates — aus den Grundjournalen durchgeschrieben, wobei zwei Methoden denkbar wären:

a) das System der Treuhand, wonach die Grundbuchführer gleichzeitig mit ihren Eintragungen die Kontenblätter durchschreiben oder es sind

b) die Detailkartotheken die Basis; hier wird zuerst angefangen und der betreffende Journalposten mittelst Durchschreibens gebildet. Gegen dieses Durchschreibsystem spricht im ersten Falle, daß dies sehr zeitraubend ist, da dieselben Karten gleichzeitig von mehreren Journalführern benötigt werden können und auch Verwirrungen aller Art die Folge sein werden, im zweiten Falle, daß der ganze Buchungsvorgang gestört ist, wenn die primäre Journalbuchung zur sekundären Eintragung werden soll.

3. Die Kontenblätter enthalten tunlichst auch eine Saldokolonnen, was sehr zu begrüßen ist.

Nicht allzu abseits von diesen Vorschlägen steht ein neuerer Verbesserungsvorschlag eines Wiener Buchhalters, der die schon genannte „Zettelbuchhaltung“ aufgreift, nur sollen hier die mehrfach durchgeschriebenen Zettel in die betreffenden Bücher eingeklebt werden, was — besonders bei reichem Buchungsmaterial — nicht sehr sympathisch berührt.

Die Vervollkommnung dieses Durchschreibprinzips führt dazu, die ersten, chronologischen Eintragungen nicht auf andere, schon vorhandene Buchungskarten durchzuschreiben, sondern sie mit ihnen identisch zu machen. Es geschieht dies dadurch, daß der Journalführer seine Eintragung auf so viele Buchungskarten durchschreibt als Konten, bzw. Spezialkonten durch die Buchung berührt werden, wobei ihm bei größerer Zahl dieser Durchschläge eine Maschine nach Art der bekannten Fisher Elliot Maschine gute Dienste leisten kann. Man könnte das Prinzip so weit verfolgen, daß auch die erste Eintragung schon auf einer Journalbuchungskarte erfolgt, so daß dann

Beispiel 12.

Journalblatt (Eingangs-Fakturen-Buch).

| Monat Mai 1915. |     |                                           |              |       |        |    |            |    |                 |
|-----------------|-----|-------------------------------------------|--------------|-------|--------|----|------------|----|-----------------|
| Datum           | Nr. |                                           | Spezialkonto |       | Betrag |    | Warenkonto |    | Investit.-Konto |
| 17./5.          | 68  | Fa. v. Gebr. Wild, Bremen<br>5 Bll. Kakao | S            | Kakao | 416    | 50 | 416        | 50 |                 |
| 18./5.          | 69  |                                           | S            |       |        |    |            |    |                 |
|                 |     |                                           | H            |       |        |    |            |    |                 |
|                 |     |                                           | S            |       |        |    |            |    |                 |
|                 |     |                                           | H            |       |        |    |            |    |                 |

Soweit wird durchgeschrieben.

| Datum  | Nr. |                                           | Spezialkonto |       | Betrag |    |
|--------|-----|-------------------------------------------|--------------|-------|--------|----|
| 17./5. | 68  | Fa. v. Gebr. Wild, Bremen<br>5 Bll. Kakao | S            | Kakao | 416    | 50 |
|        |     |                                           | H            |       |        |    |

Beispiel 13.

Buchungskarte

in verschiedenen Farben je nach dem Journal. Auch kann Soll von Haben durch die Farbe unterschieden werden.



der gesamte Buchhaltungsapparat nur aus Karten, und zwar für jeden Buchungsposten eine Karte, besteht, doch dürfte sich aus verschiedenen Gründen (Kontrolle, Additionsfähigkeit) meist empfehlen, die Form des Buches oder wenigstens des losen Buchungsblattes für die Journale und die Form des gebundenen Buches für das Zentralhauptbuch beizubehalten, während die Buchung auf die Spezialkonten (z. B. Saldokonto) auf Karten erfolgt.

##### 5. Kurze Darstellung einer modernen, auf diesen Prinzipien aufgebauten Buchhaltung.

I. Eine Reihe von rubrizierten Journalen auf losen Bogen geführt, z. B. Kassa-Journal, Ein- und Ausgangs-Fakturenbuch (letzteres kann durch die Durchschrift der Fakturen selbst ersetzt werden) und Prima-Nota.

Jede Eintragung wird auf mehrere Buchungskarten (Beispiel 13) durchgeschlagen, welche an die betreffenden Buchhalter weitergegeben werden.

Am Ende der Tagesarbeit trägt jeder Journalführer die Tagessummen seiner Hauptkonten in den erwähnten Kontrollbogen (Beispiel 5) ein, am Monatsende werden ebenso die Monatssummen jedes Hauptkontos gebildet und in das Hauptbuch übertragen. Dieses Hauptbuch kann nun mit Kolonnen für jedes Journal versehen sein, so daß auch die Monatssummen der Journale direkt eingetragen werden können.

II. Verrechnungsbücher bzw. Kartotheken, je eine oder nach Bedarf mehrere für je ein Hauptkonto. (Formen der Karten Beispiel 9, 10.) Jede Kartothek besteht aus den täglich einlangenden Buchungskarten und Sammelkarten. Vor dem Einreihen der Buchungskarte wird der betreffende Posten kurz auf der Sammelkarte notiert, ebenso die Kontrollnummer und der Betrag auf dem Kontrollstreifen (Beispiel 3, 4).

Wird beispielsweise eine Eintragung in die Saldakonto-Kartothek zu machen sein, so ist für jede Person eine Sammelkarte nach Beispiel 10 zu führen. Würde man nur diese Karte als Buchung betrachten und die Buchungskarte ablegen, so würde man gewiß Platz sparen, sich aber des grundlegenden Beleges entheben. Immerhin mag man so vorgehen, wenn man diese Belege ebenfalls geordnet etwa in der Kontrollstelle aufbewahrt, die erste Methode ist gewiß vorzuziehen, auch spart man

dabei Arbeit, da die Sammelkarte nicht jedes Detail der Buchungskarte aufzunehmen braucht.

Der Buchhalter übergibt seine Kontrollstreifen täglich der Kontrollabteilung, eine Monatskontrolle erübrigt sich daher.

III. Statistik. Wird eine solche nach irgendeiner Richtung gewünscht, so ist neben den zwei unbedingt erforderlichen Buchungskarten eine dritte durchzuschlagen. Es sollen z. B. die Verkäufe nach Absatzgebieten gesichtet werden. Die dritte Karte wird dann diesem Zweckvoll gerecht werden können.

IV. Die Mengenkontrolle in der Warenverrechnung. Jede Warenabteilung führt ein Ausgangsjournal und eine nach Wunsch spezialisierte Kartothek. Das Journal kann so angelegt werden, wie das oben (Beispiel 12) erwähnte, nur wird hier die Mengenverrechnung eine große Rolle spielen.

Die beiden, mittelst des Durchschlags erzielten Buchungskarten werden dem Saldokontisten, bzw. der Mengenkartothek zu dienen haben, ein dritter Durchschlag kann statistischen Zwecken dienen, ein vierter gleich als Faktura eingerichtet werden usw. (Fisher Elliot Maschine).

Parallel hierzu wird ein

Wareneingangsjournal geführt, das die Mengenbewegung zu verbuchen hat, sowie eine

Tagesübersicht über den Gesamteingang und Ausgang aller Warengattungen.

V. Die Kontrollstelle. Ihre Aufgaben sind:

1. Tägliche Durchsicht der Journale bezüglich der Kontierung, es kann dies, um eine Arbeitshäufung zu vermeiden, während der Tagesarbeit geschehen, wenn jeder vollgeschriebene Journalbogen der Kontrollstelle übergeben wird.

2. Gegenüberstellung der Kontrollstreifen der Journale mit denen der Verrechnungsabteilung (Spezialkonten).

3. Abstreichen sämtlicher Belegnummern.

4. Mengenkontrolle in folgender Richtung:

a) Es ist nachzuprüfen, ob sämtliche laut Eing.-F.-Buch eingelangte, also dem Kontokorrentkonto kreditierte Sendungen auch im Wareneingangsjournal und in der oben erwähnten Tagesübersicht als Eingang gebucht sind.

b) Jeder Ausgang im Ausgangsjournal muß entweder in dem Eingangsjournal einer anderen Waren- (oder Fabriks-) Abteilung erscheinen oder in Form einer Faktura einem Debitör belastet werden

Beispiel 14.

Warenausgangs-Journal.

| Buchungskarte | Monat ..... |     |           |      |       |       |        |        |   |      |
|---------------|-------------|-----|-----------|------|-------|-------|--------|--------|---|------|
|               | Datum       | Nr. | Empfänger | Ware | Menge | Preis | Betrag | Ware A | B | usw. |
|               |             |     |           |      |       |       |        |        |   |      |
|               |             |     |           |      |       |       |        |        |   |      |



## Beispiel 15.

## Ein kombiniertes Briefjournal.

| Nr. | Tag: .....       |            |         |             |             | Journalbeamter: ..... |           |                      |              |        |  | Porto |     |
|-----|------------------|------------|---------|-------------|-------------|-----------------------|-----------|----------------------|--------------|--------|--|-------|-----|
|     | von              | Bestellung | Reklam. | Zahl.-Aviso | Zahl.-Best. | Besonderer Inhalt     | Abteilung | Datum der Erledigung | Erledigt von | Inhalt |  | Kto.  | Pf. |
|     |                  |            |         |             |             |                       |           |                      |              |        |  |       |     |
| 217 | Gebrüder Steiner | 1          |         |             |             |                       |           |                      |              |        |  |       |     |

sein, was beim Durchschreibesystem in Verbindung mit den Kontrollstreifen sehr leicht nachzuprüfen ist.

c) Die Stände auf den Tagesübersichten sind gelegentlich nur stichprobenweise, monatlich einmal aber genau mit den in der Lagerkartothek aufgewiesenen Vorräten, sowie den wirklichen Vorräten im Lager selbst zu vergleichen.

#### 5. Arbeitskontrolle durch ein Briefjournal.

Außer den bekannten Stampiglienaufdrucken, die jeder eingehende Brief erhalten soll und die in ausgezeichnete Weise der Arbeitskontrolle dienen können, ist jeder Brief in ein Briefjournal einzutragen. Auf diese Weise kann leicht konstatiert werden, ob ein Brief unerledigt geblieben ist. Wird ein Ausgangsjournal gesondert geführt, so ist es zur Kontrolle dem Eingangsjournal täglich gegenüberzustellen. Auch mag eine fortlaufende Nummerierung eingeführt werden, die sich — entsprechend angepaßt — auf die Buchungen selbst erstrecken kann.

Die Portokolonnen kann leicht erweitert werden, sie kann zeigen, welchem Konto event. der Portobetrag zu belasten ist, jedenfalls ist sie für die Kontrolle des täglichen Portos von größter Wichtigkeit.

Endlich hat die Kontrollstelle die Monatsbilanzen, event. auch Tages-Rohbilanzen aufzustellen.

Zweifelloos verursachen die zahllosen Buchungskarten und Journalbögen usw. etwas vermehrte Kosten, die aber durch die offensichtliche Ersparnis an Schreiarbeit, d. h. Arbeitskräften reichlich aufgewogen wird.

Die praktische Anwendung nun vorstehender Lehren und Buchhaltungsskizzen auf die einzelnen Betriebe in ihrer Eigenart und mit ihren individuellen Bedürfnissen wird wohl weder dem tüchtigen Buchhalter, noch dem erfahrenen Revisor Schwierigkeiten machen. Sie sind gewiß — mutatis mutandis — für jeden, den kleinsten und den größten Betrieb, für das Warengeschäft, wie für Bank- und für Fabrikbuchhaltung verwendbar.

So wird beispielsweise der Kleinkaufmann und der Gewerbetreibende mit einem amerikanischen Journale mit der Kolonne Diverse, mit einem Verkaufs- (event. Bestells-), einem Regie-buche, einer Handkasse, einem Hauptbuche, und einer Kartothek für das Saldokonto, endlich einer solchen für die Warenverrechnung auskommen.

Dem Fabrikbetriebe eigentümlich ist die reichere Kontierung und die Notwendigkeit der Verfolgung der einzelnen Etappen in der Fabrika-

tion, wie endlich die Lohnverrechnung. Es ergibt sich daraus die Nützlichkeit des Gruppensystems, sowie der Kartothek (besonders zu statistischen Zwecken). Ein ausgebildetes Durchschreibesystem wird die Buchhaltung unserem Idealtypus nahezu vollständig gleichen lassen.

Der Warengroßhändler und der direkt an Kunden verkaufende Fabrikant werden diesen Typus ohne weiteres, wie er ist, verwenden können.

Die Bankbuchhaltung wird besonders davon profitieren, da sie mit dem Durchschreibesystem in Verbindung mit den Belegkartotheken (mitunter ist jeder einzelne Wechsel in vier Bücher, bzw. Bögen zu verbuchen!) ganz großartige Arbeitersparnisse erzielen kann.

Das Gleiche gilt bezüglich der in Banken so ausgestatteten Kontrolle.

Endlich sei noch die Bemerkung gestattet, daß an dieser Stelle keine gründliche Anleitung zur Einrichtung von Buchführungen gegeben werden, sondern nur die Entwicklungslinie der Buchführungsorganisation bis zu einem möglichst allen Anforderungen moderner Organisationswissenschaft entsprechenden Idealtypus gezeigt werden soll.

### Die Zahlungspflicht des Empfängers der Frachtgüter.

Von A. Werneburg, Köln a. Rh.

Nach der maßgebenden Vorschrift des § 436 HGB. wird der Empfänger durch die Annahme des Gutes und des Frachtbriefes verpflichtet, dem Frachtführer nach Maßgabe des Frachtbriefes Zahlung zu leisten.

Der Empfänger im Sinne dieser Bestimmung ist derjenige, an den das Gut nach Inhalt des Frachtbriefes abgeliefert werden soll; nach § 426 HGB. soll der Frachtbrief den Namen des Empfängers enthalten. Hündigt also der Frachtführer der in dem Frachtbrief als Empfänger der Frachtgüter bezeichneten Person die Frachtgüter aus, so wird diese durch die Annahme des Gutes und des Frachtbriefes dem Frachtführer zur Zahlung der Fracht verpflichtet.

Bemerkenswert ist zunächst, daß diese nunmehr entstehende Zahlungspflicht des Empfängers der Güter nicht eine Befreiung des Absenders von seiner Zahlungspflicht dem Frachtführer gegenüber zur Folge hat. Vielmehr bleibt diese Verbindlich-



keit des Absenders auch bei Eintritt der Zahlungspflicht des Empfängers weiter fortbestehen, so daß der Frachtführer also nunmehr zwei Schuldner bezüglich seiner ihm zustehenden Frachtvergütung hat, Absender und Empfänger. Ersterer haftet ihm aus dem Frachtvertrag, letzterer kraft Gesetzes aus § 426 HGB., und zwar haftet jeder für die volle Fracht, also als Gesamtschuldner. Es kann also auch nach Annahme des Gutes und Frachtbriefes der Frachtführer nach seinem Gutdünken nach wie vor den Absender der Frachtgüter zur Zahlung der vollen Fracht in Anspruch nehmen. Diese Konstruktion als gesetzliche Schuldübernahme wird von der herrschenden Meinung in der Literatur und Rechtsprechung vertreten (vgl. Staub, § 436 HGB. Anm. 8, OLG. Darmstadt, Rspr. d. OLG. 2, 23) und dürfte richtiger als die einer Anweisung — eine solche Anweisung ist in dem Frachtbrief gar nicht enthalten — oder eines selbständigen Vertrages zwischen Frachtführer und Empfänger sein.

Das Gesetz verpflichtet den Empfänger zur Zahlung der Fracht erst durch die Annahme von Gut und Frachtbrief; beide Erfordernisse müssen demnach erfüllt sein. Allerdings wird hiervon eine Ausnahme zu machen sein, wenn — ausnahmsweise — ein Frachtbrief überhaupt nicht ausgestellt worden ist. In diesem wohl sehr seltenen Fall wird man wohl die Annahme allein zur Entstehung der Zahlungspflicht des Empfängers genügen lassen. Eine Annahme von Frachtgut und Frachtbrief im Sinne des § 436 HGB. liegt nur dann vor, wenn der Empfänger beide mit seinem Willen in seine Verfügungsgewalt erhielt. Hier ist jedoch bemerkenswert, daß die Übernahme von Gut und Frachtbrief durch den Empfänger sich weder durch körperliche Übergabe zu vollziehen braucht, noch auch die Erlangung des unmittelbaren Besitzes an diesen Gegenständen notwendig ist. Erforderlich ist vielmehr nur, daß der Empfänger die Verfügungsgewalt über das Frachtgut erlangt hat (Jur. Wochenschrift 1899, 101; 1900, 311), und zwar, wie gesagt, mit seinem Willen. Daher genügt schon ein Verwahrungsvertrag (oder eine Vereinbarung, das Gut solle als angenommen gelten), den der Empfänger unter Verzicht auf die körperliche Aushändigung des Gutes mit dem Frachtführer abschließt (vgl. OLG. Hamburg, Zeitschr. f. Handelsrecht, Bd. 40, S. 542), dagegen liegt in der Vereinbarung, daß das Gut nach einem anderen Orte weitertransportiert und dort von dem Empfänger abgenommen werden solle, eine Annahme im Sinne des § 436 HGB. im Zweifel nach dieser Entscheidung nicht. Ebenso wenig ist aber auch das bloße Transportieren von Gut und Einbringen von Frachtbrief in die Wohnung oder Geschäftsräume des Empfängers eine derartige Annahme; eine Annahme im Sinne des § 436 HGB. liegt erst dann vor, wenn dies dem Empfänger zur Kenntnis kommt und er nunmehr durch sein Verhalten, sei es ausdrücklich, sei es stillschweigend, sein Einverständnis zu erkennen gibt, so z. B. wenn er die Rückgabe des Gutes verweigert (Reichsoberhandelsgericht,

Bd. 20, S. 410) oder Verfügungen über das Frachtgut zwecks dessen Verwendung trifft.

Keine Annahme im Sinne des § 436 HGB. liegt dagegen vor, wenn die Annahme bloß zum Zweck der Besichtigung des Gutes oder Ergreifung von Sicherheitsmaßregeln während des Transportes vorübergehend erfolgte, ferner, wenn der Empfänger die Ladung nur vermessen oder dem Frachtschiff einen Löschplatz angewiesen hatte (Rspr. d. OLG., Bd. 6, S. 96); ebenso wenig ist eine Annahme gegeben, wenn der Empfänger durch ein Verschulden des Frachtführers ein anderes als das für ihn bestimmte Frachtgut erhält. Ebenso wenig ersetzt die Anweisung des Löschplatzes, die Vermessung der Ladung die Annahme des Frachtbriefes oder des Frachtgutes (Rspr. d. OLG., Bd. 6, S. 96). Erklärt der Empfänger des Frachtgutes bei der Empfangnahme des Frachtgutes dem Frachtführer, daß die Verpflichtung zur Zahlung der Fracht hiermit noch nicht anerkannt werden solle, vielmehr die Entscheidung über Behalten oder Rückgabe des Gutes vorbehalten werde, so verpflichtet dieser Vorbehalt bei der Annahme den Empfänger des Gutes nicht zur Zahlung der Fracht (Thoel, Handelsrecht, III, S. 63). Denn wenn der Frachtführer dem Empfänger das Frachtgut trotz dieses Vorbehaltes aushändigt, so erklärt er hiermit sein jedenfalls stillschweigendes Einverständnis mit diesem Vorbehalt, falls er keine ausdrückliche Erklärung dem Empfänger gegenüber dessen Vorbehalt abgibt. Gleichwohl besteht jedoch andererseits für den Frachtführer keine rechtliche Verpflichtung, dem Empfänger Frachtbrief und Frachtgut auszuhändigen, wenn dieser einen derartigen Vorbehalt bei der Annahme beider machen sollte. Der Frachtführer kann vielmehr diese Erklärung als Annahmeverweigerung oder Ablieferungshindernis behandeln und nun gemäß § 437 HGB. das Gut in einem öffentlichen Lagerhaus oder sonst sicherer Weise hinterlegen, eventuell, falls es dem Verderben ausgesetzt ist und Gefahr im Verzug ist, es auch gemäß § 375 Abs. 2—4 verkaufen lassen (so insbesondere Staub, § 436 HGB., Anm. 2). Nach erfolgter Annahme ohne einen solchen Vorbehalt kann ein solcher natürlich nicht mehr mit rechtlicher Wirkung von dem Empfänger dem Frachtführer gegenüber erklärt werden. Ferner verliert naturgemäß der mit dem Einverständnis des Frachtführers bei der Annahme erklärte Vorbehalt des Empfängers seine Wirkung dann, wenn letzterer Verfügungen über das Gut trifft, die dem Vorbehalt widersprechen, es also z. B. verbraucht oder verkauft (Försch, Art. 406, Anm. 2, HGB.).

Eine irrtümliche Annahme seitens des Empfängers kann von diesem gemäß § 119 BGB. angefochten und dadurch wirkungslos gemacht werden. Hierbei ist jedoch bemerkenswert, daß die Anfechtung in diesem Falle seitens des Empfängers unverzüglich, d. h. ohne schuldhaftes Zögern erfolgen muß, nachdem dieser seinen Irrtum erkannt hat und nach 30 Jahren überhaupt ausgeschlossen ist, § 121 BGB., ferner, daß der Empfänger im Falle der



Anfechtung dem Frachtführer den Schaden ersetzen muß, den dieser dadurch erleidet, daß er auf die Gültigkeit der Annahmeerklärung vertraute; es sei denn, daß dem Frachtführer der Irrtum des Empfängers bekannt war, § 122 BGB.

Belanglos ist bezüglich der Gültigkeit der Annahme, ob das Gut und der Frachtbrief zu gleicher Zeit von dem Empfänger in Empfang genommen werden, oder ob dies nacheinander geschieht (Thoel, II, S. 63), ebenso, ob die Annahme von dem eigentlichen Empfänger selbst vorgenommen wurde oder von einem Beauftragten desselben, also insbesondere dessen Spediteur (RG., Bd. 48, S. 8). Ferner ist es bedeutungslos, daß der Frachtbrief nach der Annahme dem Frachtführer von dem Empfänger zurückgegeben wird, sei es zum Zweck der Quittung oder Richtigstellung desselben. Nach dem Landgericht Frankfurt (Kammergerichtsblätter 1903, S. 35) kommt es ferner nicht darauf an, ob der Empfänger bei der Annahme des Gutes und Frachtbriefes auf eigene oder fremde Rechnung handelt, falls dieser nur in dem Frachtbrief als Empfänger angegeben war, ferner wird nach einer Entscheidung desselben Gerichts (Kammergerichtsblätter 1902, S. 5) die Wirkung der Annahme auch dadurch nicht beseitigt, daß der Absender außerhalb des Frachtbriefes dem Empfänger die Anweisung erteilt, keine Zahlung an den Frachtführer zu leisten.

Die Annahme muß sich zwecks ihrer rechtlichen Wirksamkeit hingegen in allen Fällen auf das ganze Frachtgut erstrecken, die Annahme von Teilen des Gutes oder der Güter genügt nicht im Sinne des § 436 HGB. Ist jedoch über mehrere ganz getrennte Stückgüter ein einziger Frachtbrief ausgestellt worden, so kann in diesem Falle jedes Stückgut auch einzeln von dem Empfänger angenommen werden (ROHG., Bd. 15, S. 141). Durch die Annahme von Frachtbrief und Frachtgut wird der Empfänger nunmehr (und zwar neben dem Absender) zur Erfüllung aller Forderungen aus dem Frachtvertrage nach Maßgabe des Frachtbriefes verpflichtet. Zu diesen Forderungen gehören nicht nur Fracht selbst, sondern auch alle Spesenforderungen, wie die Lagergelder, Liegegelder, Zoll- und Steuergebühren, Kosten, Nachnahmen, ja sogar Vertragsstrafen (ROHG., Bd. 21, 185 und RG., Bd. 15, S. 76). Bemerkenswert ist, daß nach einer Entscheidung des vormaligen Obertribunals (Bd. 76, S. 65) Nachnahmen von dem Empfänger auch dann zu bezahlen sind, wenn der Frachtführer diese noch nicht bezahlt hatte, ferner, daß nach der zitierten Entscheidung des Reichsoberhandelsgerichts (21, 185) die Vertragsstrafe dem Empfänger auch dann zur Last fällt, wenn er die unrichtige Deklaration in dem Frachtbrief nicht gekannt hat.

Da der Empfänger aber nur nach Maßgabe des Frachtbriefes zur Zahlung verpflichtet wird, so erstreckt sich diese Verpflichtung im übrigen auch nur auf die in dem Frachtbrief verbrieften Forderungen; gleichgültig ist jedoch bei Aufnahme dieser Forderungen in den Frachtbrief seitens des Frachtführers, ob dieselben von dem Frachtführer von

Anfang an oder nachher eingesetzt wurden — sei es auch durch einseitigen Vermerk — falls dies nur vor dem Zeitpunkt der Verpflichtung des Empfängers (durch Annahme von Frachtgut und Frachtbrief) erfolgte (Cosack, Handelsrecht, S. 432). Als im Frachtbrief verbrieft gelten diese Forderungen auch schon dann, wenn sie zwar nicht in diesem selbst enthalten sind, in ihm jedoch auf andere Begleitpapiere, Tarife oder Reglements verwiesen wird und in diesen letzteren die Forderungen enthalten sind oder näher bezeichnet sind. Dabei braucht der Betrag der einzelnen Forderung auch nicht in Zahlen genau angegeben zu sein (ROHG., Bd. 21, S. 182), was auch für Vertragsstrafen — also der Frachtzuschläge wegen unrichtiger Deklaration — und ähnliche Nebengebühren gilt. Eine Bezugnahme in dem Frachtbrief auf diese anderen Papiere, Tarife oder Reglements ist jedoch stets erforderlich. Insbesondere sind Vereinbarungen zwischen dem Absender und dem Frachtführer, die mit dem Frachtbrief in keinerlei Zusammenhang stehen und die in diesem angegebene Forderung des Frachtführers erhöhen oder verringern, auf die Zahlungspflicht des Empfängers ohne Einfluß (RG. in Gruch, Beitr. zur Erläuterung des Deutschen Rechts, Bd. 25, Beil. 1091, Nr. 136).

Weicht irrümlicherweise der Frachtbrief von dem darin in bezug genommenen Tarif ab (z. B. durch falsche Bezeichnung des Gewichtes, falsche Berechnung der Fracht infolge eines Druckfehlers — RG., Bd. 6, S. 101 —), so kann der Empfänger wie der Frachtführer den Irrtum geltend machen; demnach kann also der Empfänger die Frachtzahlung insoweit ablehnen oder das zuviel Gezahlte zurückfordern, andererseits kann der Frachtführer den Mehrbetrag von dem Empfänger auch noch nach Annahme und Bezahlung des Frachtgutes nachfordern (ROHG., Bd. 8, S. 195 und Bd. 21, S. 182). Ferner kann der Frachtbrief aus dem nach Treu und Glauben anzunehmenden Vertragswillen des Absenders und Frachtführers ausgelegt werden (RG., Bd. 4, S. 74); eine Ergänzung aus mündlichen Vereinbarungen dieser beiden findet jedoch nicht statt (RG., Bd. 1, S. 16). Hat der Empfänger den Frachtbrief von dem Frachtführer angenommen, so ist er nunmehr auch verpflichtet, das Gut frachtbriefmäßig und in geschäftsüblicher Weise abzunehmen. Auch haftet er nunmehr insbesondere für die aus seinem Verzug in der Annahme des Gutes entstehenden Kosten, und zwar selbst dann, wenn der Frachtbrief hierüber nichts enthält (ROHG., Bd. 20, S. 408).

### *Ist die deutsche Bureau-Industrie imstande, Ersatz für die ausländischen Erzeugnisse zu bieten?*

Von A. Vautrin, Mannheim.

Es ist eine Begleiterscheinung jeder nationalen Bewegung, daß die von ihr ergriffenen Völker sich auf ihr eigenes Können besinnen und sich jeglicher Abhängigkeit vom Auslande zu entziehen trachten.



Derartige Los-Bewegungen von dem Banne unnötiger Fremdtümelei pflegen mit verstärkter Schärfe Waffengänge zwischen einzelnen Staaten mit sich zu bringen. Sie finden vornehmlich ihren Ausdruck in dem Boykott der feindlichen Erzeugnisse, der den eigentlichen Kriegshandlungen in der Regel schon vorausgehen pflegt.

Auch der nun über 15 Monate wütende Weltbrand zeigt Erscheinungen ähnlicher Art, unter denen die Behandlungsweise deutscher Untertanen in den kriegesischen Staaten und die Plünderung ihrer Geschäfte, wie sie in den Tagen der Mobilmachung und der Kriegserklärung gemeldet wurden, als Auswüchse chauvinistischer Verblendung und Verhetzung seinerzeit genügend gebrandmarkt wurden.

Der gut disziplinierte Sinn des Deutschen hat ihn vor solchen unwürdigen patriotischen Kundgebungen zügelloser Massen bewahrt. Aber auch uns war der Krieg ein schärfer akzentuierter Trompetenstoß, uns mehr als bisher auf unser Deutschtum zu besinnen. Deutsch wollten wir sein in unserer Sprache (Sprachreinigungsbestrebungen) und in unserem Geschmack (Versuche zur Schaffung einer deutschen Mode), und unsere Kaufkraft sollte vor allen Dingen Waren deutscher Herkunft gelten.

Auf dem Gebiete der gewerblichen Produktion stand die Bureau-Industrie schon in Friedenszeiten mit den fremdländischen Erzeugnissen im Kampfe zähen Wettbewerbs. Die Eigenart dieses Industriezweiges im Hinblick auf seine Beheimatung und die dort ihm zuteil werdende fürsorgliche Entwicklung brachten es mit sich, daß dieser Kampf weniger unseren Gegnern auf den Kriegsschauplätzen galt, als einem Lande, das zu Beginn des Krieges uns seiner striktesten Neutralität im europäischen Konflikte versicherte. Wie wurmstichig diese amerikanische Neutralität im Laufe des Krieges geworden ist, haben wir in den letzten Monaten zur Genüge erfahren. Wir wissen, daß an der Herstellung von Kriegsmunition für unsere Feinde außer den großen amerikanischen Eisen- und Stahlfabriken auch eine Reihe von Firmen der Kontormaschinenindustrie beteiligt ist. So meldete das New Yorker Journal of Commerce in seiner Nummer vom 17. Juli, daß die meisten führenden Schreib- und Addiermaschinen-Gesellschaften im Osten und Mittelwesten Amerikas unter dem Namen American-Ammunition-Compagny eine Korporation gegründet haben, um für die englische, französische und russische Regierung Zünder für Explosivstoffe und Schrapnells herzustellen. Die Gründung soll von der englischen Regierung schon eine Menge Aufträge, die sich bisher insgesamt auf 10 Millionen Dollar belaufen, erhalten haben<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Dieser Gründung sind nicht alle Kontormaschinenfabriken beigetreten. Die Burroughs-Adding-Machine-Co. in Detroit erläßt in amerikanischen Fachblättern folgende Erklärung: Als im letzten Februar ein großer Teil unserer Maschinen unbeschäftigt war, haben auch wir einen Auftrag auf Kriegsmaterial angenommen. Nach kurzer Überlegung haben wir aber davon abgesehen, ihn auszuführen und den Auftraggebern wieder zur Verfügung gestellt. Es ist dies

Diese Tatsachen in Verbindung mit der stärkeren Betonung unseres Deutschtums ließen auch auf dem Gebiete der Bureau-Industrie den Wunsch nach deutschen Erzeugnissen einerseits und den Ruf „Kauft deutsche Fabrikate!“ andererseits stärker als bisher aufleben. Der damit auf diesem Gebiete eingeleiteten Los-Bewegung ist inzwischen in der Gründung „Des Händlerbundes Deutsche Schreibmaschine“ die nachhaltigere Werbekraft und ein festerer Rückhalt verliehen worden.

In Anbetracht dieser Verhältnisse mag es nicht ohne Interesse sein, in einer Abhandlung einen Überblick über den Stand unserer heutigen Bureau-Industrie zu geben, um aus ihr die Beantwortung der in der Überschrift gestellten Frage zu gewinnen.

Die von England und Amerika überkommene Idee des ungebundenen Geschäftsbuches hat auch in Deutschland von Anfang an von seiten der Geschäftsbücherfabriken anhaltend Beachtung gefunden. Durch die strengere Fassung unseres Gesetzestextes, demzufolge „die Bücher gebunden sein sollen“, war eine sorgfältige Entwicklung des Losenblattbuches und auch der Kartei in dieser Richtung durch unsere Fabriken ohne weiteres geboten. Der deutsche Geschäftsbüchermarkt bietet dementsprechend auch eine große Auswahl von Buchtypen, die gerade, was das Loseblattbuch bezüglich seiner Sicherheitsvorrichtungen, seiner leichten und bequemen Handhabung (flache Rückenkonstruktion, Dehnbarkeit usw.) anbetrifft, als vollwertiger Ersatz der fremdländischen Erzeugnisse gelten können. Der Bedarf an Geschäftsbüchern wird deshalb auch heute schon ausschließlich von der einheimischen Industrie gedeckt.

Ähnlich liegen die Dinge auf dem Gebiete der Kartei und der damit zusammenhängenden Kontormöbelfabrikation. Die hier führenden deutschen Firmen (Fortschritt, Freiburg; Soenneken, Bonn; Organisations-Gesellschaft, Leipzig; u. a. m.) sind imstande, mit den ausländischen Fabrikaten zu konkurrieren, und auch hier zeigt ein Blick in unsere Kontore, daß ihre Ausstattung in immer wachsendem Maße mit Erzeugnissen deutschen Fleißes vorgenommen wird.

geschehen, obwohl unsere Fabrik vorzüglich geeignet und in der Lage war, solche Aufträge auszuführen, lediglich, weil es sich um Kriegsmaterial handelte. Mit der Ablehnung dieses ersten und auch weiterer folgender Aufträge verbinden wir die nachstehende Erklärung: Unsere Fabrik, die sich aller Vorzüge und Freiheiten der Lage in neutralen Ländern erfreut, und die mit sämtlichen jetzt kriegführenden Staaten seit langem durch enge freundschaftliche Beziehungen verbunden ist, darf sich nicht mit Fabrikation von Kriegsmaterial abgeben, weil solche Fabrikation in jedem Falle einem unserer Freunde schaden würde.

Eine ähnliche Erklärung erläßt auch die Remington-Schreibmaschinen-Gesellschaft, daß sie mit der durch die Waffenlieferungen berichtigten Remington-Arms- & Ammunition-Co., die ursprünglich die Remington-Schreibmaschinen herstellte, schon lange in keinerlei Beziehungen mehr steht.

<sup>2)</sup> Die in New York erscheinende Zeitschrift „The Fatherland“ gibt seit dem Kriege eine weiße Liste heraus, in der Firmen, die sich an Munitionslieferungen nicht beteiligen, genannt werden.



Weit mehr zugänglich waren wir dagegen immer noch den fremdländischen Kontormaschinen. Die langsamere Entwicklung der deutschen Industrie auf diesem Gebiete, die vor allem im Einklang stand mit der nur schrittweise wachsenden Nachfrage unserer kaufmännischen Kreise, liefert dazu die Erklärung. Die bei uns vielfach in noch allzu konservativen Bahnen wandelnden Bureauangestellten bezweifelten die praktische Bewährung der Maschinen, während ein großer Teil der Chefs finanzielle Bedenken geltend machte. So fehlten der schaffensfreudigen deutschen Kontormaschinen-Industrie vor allen Dingen gesicherte Absatzaussichten im eigenen Lande. Das ist nun freilich heute auch anders geworden, obwohl die oben gekennzeichneten Bedenken immer noch wurzeln. So schrieb mir ein Vertreter der Kontormaschinenbranche kürzlich: Leider Gottes wird bei uns in Deutschland immer noch viel zu viel auf den Preis bei derartigen Maschinen gesehen, anstatt die Leistungsfähigkeit der Maschine in Betracht zu ziehen. Eine Maschine, die M 7000.— kostet, kann sich unter Umständen viel schneller bezahlt machen, als eine Maschine, die die Hälfte oder gar nur M 800.— kostet. Wenn aber die Leute erst nach dem Preise sehen, dann schrecken sie oft zurück, obwohl aus dem Preise gar nichts zu ersehen ist.

Die Marktfähigkeit unserer Bureaumaschinen beweisen am besten Zahlen, die den Umfang ihres Vorkommens in der Praxis veranschaulichen. Meine diesbezüglichen Untersuchungen galten vor allen Dingen jenen maschinellen Hilfskräften, nach denen sich am meisten ein Bedürfnis im Kontor geltend macht, und die deshalb auch am häufigsten anzutreffen sind: Schreibmaschinen, Rechenmaschinen und Kopiermaschinen. Diesen drei Maschinenarten entsprechend gingen meine Feststellungen zur Ermittlung ihres Verhältnisses zu ihren ausländischen Konkurrentinnen in drei Richtungen.

Die Untersuchungen<sup>1)</sup> wurden an verschiedenartigen Betrieben vorgenommen, die unter Außerachtlassung des oben angedeuteten Endzweckes schon vor Kriegsausbruch für andere betriebswissenschaftliche Bedürfnisse durchforscht worden waren. Der Feststellung des Vorkommensverhältnisses deutscher und ausländischer Schreibmaschinen dienten 35 Unternehmungen mit dem Standort Mannheim-Ludwigshafen als Unterlage. Sie schlossen die verschiedensten Betriebsgrößen ein, indem sich in ihnen Unternehmungen mit 1 Kontormaschine bis zur Höchstzahl von 55 Schreibmaschinen vorfanden. Ebenso wiesen sie im Hinblick auf die Branchenart die größte Mannigfaltigkeit auf: Eisen- und Eisenhandelsgesellschaften, Elektrizitätswerke, Transport-, Spedition- und Schiffsahrtsunternehmungen, Spinnereien, Mühlen, Kohlenhandlungen, Stahlwerke, Getreide-, Holz- und Hopfenhändler u. a. m. waren vertreten; kommunale und staatliche Betriebe dagegen blieben außer

Betracht. Die in ihnen gezählten Schreibmaschinen führten zu folgendem Bild:

Gesamtzahl: 247; davon deutsche Erzeugnisse: 149, nichtdeutsche 98. Die Zahlen dieser Stichprobe zeigen, daß auf dem Gebiete der Schreibmaschinen-Industrie schon vor dem Kriege eine Verschiebung des Verhältnisses zugunsten der heimischen Erzeugnisse eingetreten war. Um ein volles Drittel übertreffen sie in unserem Falle die fremdländischen Fabrikate. Unter den 35 untersuchten Betrieben waren nur 7 mit ausschließlich nichtdeutschen Schreibmaschinen, darunter einer mit allein 30 Underwoods. Ihnen gegenüber stehen 19 mit nur deutschen Fabrikaten, wobei eine Firma mit 15, eine andere mit 55 die Höchstzahl ausweisen. In den 7 übrigen Betrieben waren beide Maschinenarten vertreten, und zwar fast durchweg in einem den deutschen Schreibmaschinen ungünstigen Verhältnisse. Dieses fand in den Zahlen 1 deutsche: 12 nichtdeutschen seinen ungünstigsten und in dem Verhältnis 5 deutsche: 3 nichtdeutschen seinen günstigsten Ausdruck.

Unter den deutschen Modellen waren Adler, Continental, Stoewer, Torpedo, Ideal am häufigsten.

Die Untersuchungen zur Feststellung des Vorkommensverhältnisses deutscher und nichtdeutscher Rechenmaschinen bauen sich auf breiterer Grundlage auf. Sie wurden an annähernd 100 Betrieben aus den verschiedensten Teilen Deutschlands vorgenommen. Auch sie umfassen die verschiedensten Betriebsgrößen und Branchenarten. Kommunale und staatliche Betriebe wurden dabei in großem Umfange berücksichtigt, weil gerade zu ihren Bureauarbeiten Rechenmaschinen in großem Maßstabe herangezogen zu werden pflegen. Es sei hier nur an Sparkassen, Tiefbauämter, Grundvermessungsämter, Elektrizitätswerke, Eisenbahnverwaltungen u. dgl. m. erinnert. Die Unterlagen führten zu folgendem Resultat:

Gesamtzahl: 253, davon deutsche Erzeugnisse: 122, nichtdeutsche Erzeugnisse: 151. Hier ist das Verhältnis noch nicht zugunsten der deutschen Industrie verschoben; die deutschen Rechenmaschinenfabrikate bleiben in einer Minderheit, die allerdings nicht sehr erheblich hinter der Vorkommenszahl ihrer ausländischen Wettbewerberinnen zurückbleibt. Zwei Fabrikate scheinen hier besonders die ganze Schärfe des Konkurrenzkampfes auszutragen: die deutsche Universalrechenmaschine  $X \times X$  und die amerikanische Burroughs. Während jene in 58 Betrieben 68mal vertreten ist, ist die Burroughs in nur 28 Firmen 127mal zu zählen. Von den 100 statistisch erfaßten Einzelwirtschaften hatten 69 nur deutsche Rechenmaschinen, 26 hatten nichtdeutsche Fabrikate ihrem Betriebe eingegliedert, während der kleine Rest von 5 Maschinen beider Herkunftsarten auswies. Das ungünstigste Verhältnis war hier 1:8, das günstigste 14:12.

Außer der schon erwähnten Tastenuniversalrechenmaschine  $X \times X$  befanden sich unter den deutschen Fabrikaten noch: Brunsviga, Triumphator, Mercedes-Euklid, Archimedes, Trinks-Triplex, Tim u. a. m.

<sup>1)</sup> Den Untersuchungen dienten die firmenkundlichen Sammlungen des Betriebswissenschaftlichen Instituts der Handelshochschule Mannheim als Unterlage.



Den der Kopiermaschine geltenden Feststellungen dienten 20 Mannheimer Firmen als Unterlage, von denen 13 im Besitze einer Kopiermaschine, die übrigen von Kopierpressen waren. In diesen 13 Betrieben wurden 17 Kopiermaschinen gezählt, die alle deutscher Herkunft waren. Vertreten waren die Systeme Zeiß (Union-Zeiß), Viktoria, Soennecken.

Die drei Untersuchungen führen uns demnach im Hinblick auf die in der Überschrift gestellte Aufgabe zu folgendem Ergebnis: Die deutsche Bureau-Industrie ist imstande, die fremdländischen Schreib-, Rechen- und Kopiermaschinen zu ersetzen. Die Quotienten des Vorkommensverhältnisses zeigen, daß dieser Ersatz ein vollwertiger ist, eine Tatsache, die durch Urteile aus der Praxis noch besonders unterstrichen wird.

Sehen wir zu, wie es in dieser Hinsicht mit den weniger gebräuchlichen Kontormaschinen steht, jenen Spezialmaschinen, nach denen in Deutschland noch eine weniger umfangreiche Nachfrage herrscht. Ich denke da z. B. an die buch- und tabellenschreibenden Schreib- und Rechenmaschinen. Billingmaschinen nennt sie die kaufmännische Literatur zum Unterschied von den einfachen Schreibmaschinen, den sogen. Korrespondenzmaschinen<sup>1)</sup>.

Unter den in der ersten Untersuchung gezählten 247 Schreibmaschinen befinden sich 7 Billingmaschinen, die alle 7 Erzeugnisse ausländischer Fabriken sind: 2 Underwood-Billing und 5 Elliot-Fisher-Billing. Auf diesem Gebiete scheinen also die Verhältnisse weniger günstig für uns zu liegen und tatsächlich verrät auch die deutsche Industrie hier ein leichtverständliches Zurückbleiben hinter der amerikanischen Konkurrenz. Wir haben weiter oben die in kaufmännischen Kreisen herrschenden Bedenken kurz gestreift; sie liefern auch zu dem eben Gesagten die Erklärung. Den deutschen Billingmaschinen — es sind deren nur wenige — fehlt die einfache, leicht handliche Billingeinrichtung, jener Papierzuführungsmechanismus, der das Einführen und Aufeinanderlegen der zu beschreibenden und durchzuschlagenden Formulare im Nu erledigt. Da sie nicht mit dem Rechenmechanismus ausgestattet sind, lassen sich wohl mit Hilfe der Tabulatoreinrichtung Tabellen, Statistiken u. dgl. aufstellen, ihre rechnerische Verarbeitung muß jedoch in einem neuen Arbeitsgange mit Hilfe der Rechenmaschine oder im Kopfe vorgenommen werden, Tätigkeiten, die sich mit den rechnenden amerikanischen Billingmaschinen im gleichen Arbeitsprozeß erledigen lassen.

Von den mit Billingeinrichtung versehenen deutschen Schreibmaschinen ist die Adler wohl die gebräuchlichste. Gute Tabulatoreinrichtungen zum Kolonnenfinden haben außer ihr auch die Continental in ihrem Tabulatorsetzknopf, die Mercedes, Stoewer, Urania u. a. m.

<sup>1)</sup> Vgl. hiermit die von mir herausgegebene Arbeit: Die Organisation der menschlichen und maschinellen Arbeit im Kontor. J. Benschheimer, Mannheim 1916.

Gerade umgekehrt verhalten sich die Dinge auf dem Gebiete der Schreibmaschinen-Zubehöre, bei den Karbon- und Farbband-Industrien. Obwohl die deutschen Erzeugnisse in Farbbändern und Kohlepapieren heute schon eine derartige Qualität aufweisen, daß sie den englischen und amerikanischen Produkten gegenüber voll konkurrenzfähig sind, läßt sich in der Praxis im Kaufen deutscher Fabrikate eine gewisse Zurückhaltung beobachten, die doch wohl auf nichts anderes als unberechtigte Voreingenommenheit für die genannten nichtdeutschen Fabrikate zurückzuführen ist. Um mit diesen und ähnlichen Vorurteilen auf diesem Gebiete endgültig aufzuräumen, wird auch von den betreffenden Industrien der Gedanke des Zusammenschlusses zu gemeinsamer Interessenvertretung an Seite des schon erwähnten „Händlerbundes Deutsche Schreibmaschine“ erwogen.

Ich wende mich nun einer Reihe von Kontormaschinen zu, bei denen ein geringerer Bedarf vorliegt, da sich das Bedürfnis zu ihrer Anschaffung hauptsächlich nur bei einer Reihe von Großbetrieben geltend macht. Ein Überblick dieser Bureauerzeugnisse bietet folgendes Bild: In Vervielfältigungsapparaten steht die heimische Industrie im Begriffe, durch Schaffung gleichwertiger Fabrikate die ausländische Konkurrenz zu ersetzen. Dies war, soweit die billigen Flachvervielfältiger dabei in Frage kamen, schon längst geschehen; an rotierenden Fabrikaten waren wir aber bis vor kurzem im Hintertreffen geblieben, was zur Folge hatte, daß sich die englischen und amerikanischen Vertreter in großem Umfange bei uns einführen konnten. Mit dem Kauf dieser Maschinen war in der Regel auch die Anschaffung der nötigen Zubehöre (Wachspapiere, Farbe, Abzugspapiere), die natürlich auch alle fremder Herkunft waren, verbunden. Daß hieraus der ausländischen Industrie ganz ersprießliche Geschäfte erwachsen, erhellt, wenn man bedenkt, wie umfangreich allein der Verbrauch dieser Original-Zubehöre bei manchen Firmen sein kann. In der Roto-Maschine der Deutschen Bureaubedarfsgesellschaft, Goslar a. H., besitzen wir heute einen konkurrenzfähigen Rotations-Vervielfältiger mit automatischer Papieranlage, automatischem Papierzwischenwerfer, automatischem Papierabnehmer, automatischer Walzenverreibung, automatischer Zählvorrichtung, Kettenantrieb, verstellbaren Geschwindigkeiten u. dgl. m.

Bei den Adressiermaschinen haben wir in den Adrema-Modellen der Adrema-Maschinen-Bau-Gesellschaft, Berlin, bei den Sprechmaschinen in Lindströms Parlograph gute marktfähige deutsche Apparate.

National, Germania, Poko, Michelius u. a. m. schaffen Ersatz für die ausländischen Portokontroll- und Frankiermaschinen, Michelius für die englischen Umschlag-Anfeucht- und -Schließmaschinen und Umschlagöffner.

Auf dem Gebiete der Telephon-, Seil- und Rohrpostanlagen liegen die Verhältnisse so, daß ausländische Konkurrenten überhaupt nicht mehr zu verspüren sein dürften. Die gewaltige Entwick-



lung, zu der deutscher Geist und deutsches Kapital die Telephonanlagen brachte, haben unseren Gesellschaften ein Arbeitsfeld gesichert, das weit über die schwarz-weiß-roten Grenzpfähle hinausragt, eine Tatsache, die sich auch bei unseren Unternehmungen für Seil- und Rohrpost feststellen läßt. So entfallen von insgesamt 126 Rohrpostanlagen, die in der letzten Zeit von der Firma Lamson, Mixt & Genest, Berlin-Schöneberg, ausgeführt wurden, allein 52 auf das Ausland (Österreich-Ungarn, Schweiz, Italien, Rußland, Norwegen, Belgien), eine Zahl, die den von ihr im heimischen Lande ausgeführten 74 Aufträgen beinahe gleichkommt.

So hat auch der sinnende Geist des deutschen Buchhalters uns eine Reihe von Buchschreibapparaten erdacht, in denen wir konkurrenzlos dastehen. Sie erleichtern die Technik des Durchschreibens bei einer in Deutschland entstandenen, heute schon stark verbreiteten Buchführungsmethode, die als Hinzverfahren in der Buchhaltungsliteratur Gegenstand verschiedentlich Besprechungen war. Die Durchschreibeparaate der Hintzfabrik Berlin-Mariendorf, der Fabriken Fortschritt, Freiburg (Momentbuchhandlung), und von F. W. Kümmel, Düsseldorf (Deutsche Selbstkontroll-Buchführung) bieten mit den für dieses System nach psychotechnischen Gesichtspunkten gebauten Arbeitsgeräten erfreuliche Proben des in unserer Bureau-Industrie lebenden Geistes.

Eine Betrachtung über die Marktfähigkeit unserer Kontor-Industrie auf dem Gebiete der Kasseneinrichtung soll den Abschluß dieser Abhandlung bilden. Hier scheinen mir die bestehenden Verhältnisse nicht durchweg so günstig zu sein, wie bei den bisher besprochenen Kontorhilfsmitteln, obwohl es sich doch auch bei der Kasse um Einrichtungen handelt, für die ein großer Bedarf vorhanden zu sein pflegt. Dies trifft ohne weiteres für die Kontrollkassen zu. Welches Geschäft mit nennenswerten Ein- und Auszahlungen möchte heute noch auf die zeitsparende, geregelte und sichere Kassensführung, die durch diese kontrollierende Hilfskraft bewirkt wird, verzichten! Freilich haben wir auch hier in den Pultschreibekassen und ihren verschiedenen Modellen mit Buchführungsstreifen, Glocke, automatisch sich öffnender Schublade, Zählwerk für die Registrierung der Anzahl der Geschäftsvorfälle u. dgl. m. deutsche Erzeugnisse. Sie werden aber erdrückt von der allmächtigen Konkurrenz der amerikanischen National-Registrier-Kassen. Und wenn ein Fabrikant deutscher Kontrollkassen das Publikum von der Güte seiner Fabrikate mit dem Text überzeugt, „bereits über 14 000 Stück Kontrollkassen nach allen Ländern der Welt verkauft“, so liest dasselbe Publikum in den luxuriös ausgestatteten Prospekten der National-Registrier-Kassen „bis jetzt über 1 300 000 National-Kassen in der Welt verkauft, davon über 100 000 in Deutschland“. Gerade der echt amerikanischen Art und Weise der Propaganda der National-Registrier-Kassen-Gesellschaft hat die deutsche Kontor-Industrie bis heute kaum etwas Gleichartiges

entgegenzusetzen. Ihre Propagandaschriften legen uns davon Zeugnis ab. Verweilen wir einen Augenblick bei ihnen: die erste erzählt uns im angenehmen Plaudertone, reich illustriert durch Bilder, von der Entstehung und Entwicklung der NRK-Fabrik in Dayton (Ohio). Wir lesen und sehen, wie dem Gründer im Maschinenraum eines Dampfers beim Beobachten des automatischen Zählers der Gedanke kam, auch einen Apparat zu bauen, der die Einnahmen zählt, wir lesen weiter von der heutigen Fabriktausdehnung, daß der Schornstein 237 Fuß hoch ist und einen Innendurchmesser von 14 Fuß hat u. dgl. m., wir sehen weiter die Fabrikationsräume, die NRK-Vertreterausbildungsschule, um uns zum Schluß mit einer Reihe von Ansichten der NRK-Verkaufsläden in den verschiedenen Weltteilen sowie Bildnissen hochstehender Persönlichkeiten, die das Unternehmen besuchten, zu unterhalten. Eine andere Schrift berichtet uns von der Entwicklung der Berliner Niederlassung. Wir entnehmen aus ihr, daß sie in Deutschland ein Kassenslager im Werte von insgesamt ca. 3—4 Millionen Mark unterhält, daß sie ca. 800 Personen beschäftigt u. dgl. m. Sehr beachtenswert ist auch die unter dem Motto „The World is our field“ für die Vertreter herausgegebene Zeitschrift „The NCR“.

In einer reich ausgestatteten Festschrift endlich, die anläßlich der Tagung des Internationalen Kongresses der Handelskammern (Paris, 8.—11. Juni 1914) von der Berliner Zweigniederlassung herausgegeben wurde, benutzt der Präsident diese Gelegenheit, die NRK-Vertreter darauf hinzuweisen, „daß es wichtig ist, mit den Handelskammern des betreffenden Landes angenehme Beziehungen zu pflegen, die Presse für diese fortschrittliche Bewegung zu interessieren, welche zur Besserung des internationalen Handels beitragen wird und uns der Zeit eines allgemeinen Friedens näher bringt“. Und das Schlußblatt dieser Festschrift zeigt uns im Bilde die 40 National-Registrier-Kassen, mit denen Leonhard Tietz-Cöln seinen Warenhausneubau ausgestattet hat, während die darunter befindlichen schlagwortartigen Ausführungen dartun, welche Arbeiten diese 40 gekauften Kassen leisten, und welche Vorteile durch dieses Kassensystem erreicht werden. Wahrlich, man muß diese glückliche Mischung von Wort und Bild auf sich wirken lassen, um den reklamepsychologischen Wert einer uns geradezu verschwenderisch anmutenden Propaganda zu ermessen.

Von den 340 in den letzten Jahren abgesetzten NRK. entfallen auf eine Stadt wie Dresden allein 35; auf städtische und staatliche Verwaltungsbehörden 118.

Gerade diese letzte Zahl gibt zu denken Anlaß, daß dieser hohe Absatz nichtdeutscher Fabrikate nicht auf die oben geschilderte Reklame allein zurückgeführt werden kann. Der Umstand, daß hier behördliche Organe den in ihrer Kaufpraxis geltenden Satz, nach Möglichkeit nur deutsche Waren zu kaufen, in so großem Umfange verlassen, spricht zu deutlich für die noch nicht volle Konkurrenzfähigkeit der heimischen Kontrollkassen.



Erfreulicher liegen die Verhältnisse bei einem anderen Zweige der Bureau-Industrie für Kasseneinrichtungen. Wir besitzen eine Anzahl von Fabriken, die sich der Herstellung von Geldzähl- und Geldrollmaschinen widmen, deren Erzeugnisse nicht nur im Inland Absatz gefunden haben, sondern auch im Auslande eingeführt werden konnten. (Batdorf, Biernatzki, Hoffmanns Geldzähler u. a. m.)

Ebenso wurde der Bedarf an Kassenschränken und Tressorbauten zum größten Teile von unseren Spezialfabriken befriedigt, und auch aus ihren Referenzlisten geht hervor, daß Teile des nahen und fernen Auslandes zu ihrem Absatzgebiete gehören. Von 620 Aufträgen beispielsweise, die die Firma Friedrich Kärcher, Pforzheim, Spezialfabrik für Kassenschrank- und Tresorbau, ausführte, entfallen 55 auf das Ausland; die Panzer-Aktien-Gesellschaft, Berlin, hat in der Provinz Schlesien allein 128 Betriebe mit ihren Fabriken versehen; in Rußland baute sie an 61 Orten für 95 verschiedene Firmen, unter denen sich auch mehrere staatliche Betriebe befinden, ihre Sicherheitsanlagen.

Auf Grund der bisherigen Ausführungen kommen wir zu folgendem Schlusse:

Die deutsche Bureau-Industrie ist imstande, Ersatz für die ausländischen Erzeugnisse zu bieten. Dieser Ersatz kann, mit Ausnahme einiger Spezialmaschinen und der Kontrollkassen, in denen die amerikanische Industrie noch vorwiegend den Bedarf deckt, auch als vollwertig gelten. Erst wenn die deutsche Kontor-Industrie einmal imstande sein wird, gleich ihrer amerikanischen Konkurrentin, Hunderttausende für Reklame aufzuwenden und Millionen in die Durchkonstruktion neuer Erfindungen zu stecken, wird es ihr auch möglich sein, die amerikanische Industrie auf diesem Felde markunfähig zu machen und sie nicht nur vom heimischen Markte, sondern sogar vom kontinentalen oder wenigstens vom mitteleuropäischen zu verdrängen. Daß die schöpferische Gabe nicht ausschließliches Erbgut der amerikanischen Bureau-Industrie ist, beweisen die vielen deutschen Namen, die mit der Erfindung amerikanischer Maschinen verknüpft sind. (Walsche Rechenapparat-, Hollerith-Maschinen u. a. m.)

Dieser Krieg ist vorwiegend wirtschaftlichen Gesichtspunkten entsprungen, und mit wirtschaftlichen Machtmitteln wird er auch zum Teil geführt.

Es gilt, den deutschen Kaufmann vom Weltmarkte zu verdrängen. In Wort und Bild wirkt die englische und französische Reklame, unter geschickter Ausnutzung der gegen alles Deutsche zurzeit leicht erregbaren nationalen Volksinstinkte, auf dieses Ziel hin. So brachte ein englisches Blatt kürzlich folgende Anzeige einer französischen Firma, die zum Boykott „feindlicher“ Mineralwässer aufforderte:

Die französische Marianne protestet dem behäbigen John Bull zu mit den Worten:

so you drink German waters?  
Apollinaris comes from Germany  
Perrier comes from France.

Zwischen beiden steht eine große Perrier-Mineralwasserflasche, unter der zu lesen ist:

The battle-cry of the Allies:

„Shoulder to shoulder, in war and trade.“

In der Wochenschrift „London Opinion“ war ein Mann gezeichnet, der sich beim Rasieren geschnitten hatte. Indem er diesen Schnitt im Spiegel wahrnimmt, ruft er aus: „Da, geschnitten! Geschieht mir schon recht, warum habe ich auch ein deutsches Rasiermesser! Ein Wunder, daß es mir nicht gleich die Gurgel durchgeschnitten hat.“

Ein Blick in den Anzeigenteil jener Zeitungen würde diese zwei Beispiele von dem Treiben unserer französisch-englischen Konkurrenten, die noch zu den harmlosesten gehören, leicht vermehren können. Warum sollten wir dieses Tun ruhig hinnehmen?

### Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

#### Verbindung von Briefjournalisierung und Registratur für Betriebe mit umfangreicher Korrespondenz.

Von S. Puff, Fürth i. B.

Angeregt durch die in Heft 5 S. 152 des Jahrgangs 1912/13 Ihrer geschätzten Zeitschrift enthaltene Mitteilung über eine praktische Numerierungsmethode sowie die in Heft 8 des gleichen Jahrgangs S. 247 gemachten Vorschläge über Journalisierung der Korrespondenz gelangte ich zur Entwicklung nachstehend geschilderten Systems einer Verbindung von Briefjournalisierung und Registratur, für welchen Zweck ich besonders die im erstgenannten Artikel geschilderte „Dezimalmethode“ zu verwerten suchte.

Mein für eine umfangreiche Korrespondenz gedachtes System gründet sich auf die Anwendung vier verschiedener Arten von Nummern, die ich zur Unterscheidung als Registernummern, Reihenummern, Firmennummern und Briefnummern benennen will.

Die Registernummern beruhen auf einer Einteilung des Alphabets in 34 Nummern, wobei die Zehnerzahlen (10, 20, 30) wegen der Anwendung der oben genannten Dezimalmethode übergangen sind. Die Numerierungsmethode des Alphabets, die auch für die Reihenummern gilt, wird auf einer ausgehängten Tafel gut sichtbar gemacht. Die Nummern sind folgende:

|         |            |         |           |        |
|---------|------------|---------|-----------|--------|
| A = 1,  | F = 8,     | N = 16  | Sch = 24, | X = 32 |
| Ä = 2,  | G = 9,     | O = 17  | St = 25,  | Y = 33 |
| B = 3,  | H = 11,    | Ö = 18  | T = 26,   | Z = 34 |
| C = 4,  | I, J = 12, | P = 19  | U = 27,   |        |
| Ch = 5, | K = 13,    | Qu = 21 | Ü = 28,   |        |
| D = 6,  | L = 14,    | R = 22  | V = 29,   |        |
| E = 7,  | M = 15,    | S = 23  | W = 31,   |        |

Es sind also im ganzen unter Berücksichtigung der ausgelassenen Nummern 31 Registermappen anzulegen, die die Nummern 1–34 tragen. Die entsprechende Nummer ist auf Deckel und Rücken eines jeden Registers in schwarzem Druck sichtbar gemacht.

Jede Registermappe enthält nun eine nach der gleichen Alphabettabelle durchgeführte Einteilung in 31, der Zahl nach bis zu 34 gehende Briefreihen. Mit der Nummer einer jeden Briefreihe wird jeweils gemäß der Alphabettabelle der dem Anfangsbuchstaben folgende Buchstabe einer Firma bezeichnet. Bei Gesellschaftsfirmen unterliegt nur die zuerst folgende Firma der Numerierung, bzw. muß man sich auf eine Zusammenfassung einigen.



## Vordruck 1.

|  |      |
|--|------|
|  | 1    |
|  | 2    |
|  | 3    |
|  | usw. |
|  | 33   |
|  | 34   |

Jede Nummernreihe wird nun des weiteren in sich nummeriert, und zwar erhält jede in eine Reihe gehörige Firma eine ständige Nummer nach der Reihenfolge ihres Eintretens in die Geschäftsverbindung, bzw. wird bei bereits vorausgehendem Geschäftsbetrieb die laufende Nummer nach beliebigem Modus gewählt. Die verschiedenen Nummern werden nun mittels der „Dezimalmethode“ zu einem Zahlenganzen verbunden. Die Zehnerzahlen (10, 20 usw.) werden

bei der Firmennummerierung durch die vorausgehende Nummer unter Anfügung eines lateinischen a ersetzt.

Beispiele: Adam Schuster: Register-Nr. = 24  
Reihen-Nr. = 27

Die Firma sei die 9., welche in die bezeichnete Reihe gehört: Firmen-Nr. = 9

Die auf die Firma zutreffende Kennzeichnung in Briefjournalisierung und Registrierung wird also durch die Nummer 2402709 nach der „Dezimalmethode“ angegeben. Die Gesamtzahl wird jeder Korrespondenz mit der betreffenden Firma als diesseitige Expeditionsnummer vorangesetzt mit dem Ersuchen, sie im Gegenschreiben zu wiederholen.

Weiteres Beispiel: Adam Schuster & Co.:

Register-Nr. = 24

Reihen-Nr. = 27

10. Firma in die betr. Reihe: Firmen-Nr. = 9a

Gesamtkennzeichnung = 2402709a

Diese für die Registratur maßgebende Kennzeichnung wird nun durch Anwendung bei der Briefjournalisierung mit dieser verknüpft.

Jede Firma erhält nach dem losen Blattsystem eine Briefjournalkarte mit nachstehender Einrichtung:

## Vordruck 2.

Kennzeichnung: 3402709

Firma: Adam Schuster, hier.

| Laufende Nr.<br>(schwarz oder<br>rot) | Dortige<br>Signierung<br>oder Nr. | Datum des<br>Eingangs   Briefes<br>(schwarz) | Datum der<br>Beantwortung<br>des Ausgangs<br>(rot) | Inhalt<br>(schwarz oder rot)                      | Hinweis a, die<br>Beantwortung<br>(rot) oder die<br>mitabgelegten<br>Belege (schw.) |
|---------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                     |                                   | 30. 4. 15                                    | 28. 4. 15                                          | Bitte um Preisliste, Bestellung                   | 1a, 1b                                                                              |
| 1a                                    |                                   |                                              | 30. 4. 15                                          | Übersendung der Preisliste, Auftrag vorgemerkt    |                                                                                     |
| 2                                     |                                   |                                              | 1. 5. 15                                           | Ersuchen um Auskunft über N. N.                   |                                                                                     |
| 3                                     |                                   | 4. 5. 15                                     | 3. 5. 15                                           | Erteilung der Auskunft (s. 2)                     | Dank 1b                                                                             |
| 1b                                    |                                   |                                              | 5. 5. 15                                           | Anzeige der Ausführung, Faktur, Dank für Auskunft |                                                                                     |

Wie aus dem Beispiel zu ersehen ist, erfolgt der Eintrag eingehender Briefe mit schwarzer Tinte, der ausgehender Briefe mit roter Tinte. (Die roten Eintragungen sind hier in Kursivschrift.) Ausgehende Briefe erhalten dann keine selbständige Nummer, wenn sie die Beantwortung auf einen Eingang darstellen. In diesem Falle wird der Zusammenhang mit diesem durch die Beibehaltung der gleichen Nummer gewahrt, erfolgt die Beantwortung in mehreren Abschnitten zu verschiedenen Zeiten, so wird durch Rubrizierung mit kleinen lateinischen Buchstaben unterschieden. Briefeingänge erhalten stets eine neue selbständige Nummer, Briefausgänge jedoch nur, wie eben ausgeführt, wenn sie selbständig ohne direkten Zusammenhang mit einem Eingang von uns ausgehen.

Man wird einwenden, daß auf diese Weise ein im Zusammenhang verfaßter Ausgangsbrief nicht mit einem selbständigen Ausgangsbrief zusammengefügt werden kann. Dies ist aber, abgesehen vom Papierverbrauch für einen Großbetrieb, dessen Korrespondenz sich auf viele Abteilungen ausdehnt, eher vorteilhaft. Selbständige Ausgänge verschiedener Art können übrigens sehr wohl in einem Brief zusammengekommen werden.

Die eben erwähnte Briefnummerierung wird nun mit der allgemeinen Kennzeichnung durch die sogenannte „Strichnummerierung“ verbunden, so daß die Gesamtkennzeichnung des Schriftwechsels in Vordruck 2 sich wie folgt gestaltet:

Auf die Briefeingänge setzt der zuständige Korrespondent folgende Kennzeichnung:

vom 30. 4. 15: 2402709/1, empf. 30. 4. 15 H.

„ 4. 5. 15: 2402709/3, „ 4. 5. 15 H.

Auf die Briefausgänge, deren Vermerke dann durch die Kopierung auch auf der Kopie erscheinen:

vom 30. 4. 15: 2402709/1a

„ 1. 5. 15: 2402709/2

„ 5. 5. 15: 2402709/1b

Die Registratur ist nun genau übereinstimmend in die entsprechenden Einzelregister, wie schon eingangs erwähnt, mit den Nummern 1—34 zerlegt, jedes Register mit der gleichen Reiheneinteilung versehen. Der Registratur findet also in der ersten Nummer der allgemeinen Kennzeichnung das Register, in der Nummer nach der ersten 0 die Reihe dieses Registers, in der Nummer nach der zweiten 0 die Firmennummer. Da sowohl die eingehenden und abzulegenden Briefe wie die Kopien mit dem Datum versehen sind, so erfolgt die Einlage für jede Firmennummer genau nach dem Datum, bei mehreren Ein- und Ausgängen (Kopien) zuerst für die Eingänge, dann anschließend für die Ausgänge.

Da Kartenjournalisierung und Registratur in verschiedenen Händen liegen, ist eine äußerst genaue Kontrolle möglich, ob alle Ableger richtig registriert sind.

Die Kartenjournalisierung kann auch als Grundlage für die Reklamearbeit dienen, indem bei monatlicher Durchsicht der Kartenregister die Firmen, bei denen sich ein Nachlassen des Verkehrs zeigt, für die Ausschreibung von Offerten vorgemerkt werden.

## Die heutigen Aufgaben der Exporteure.

Von Eugen Löwinger, Charlottenburg.

Durch den Handelskrieg sind wir mit der Güterversendung nach dem Auslande lediglich auf die wenigen neutral gebliebenen Länder angewiesen und selbst diese können wir zum Teil nicht erreichen, wie z. B. Spanien, Portugal, Griechenland..., alles Länder, die mit uns durch Schienenwege jetzt nicht verbunden sind.

In allererster Reihe kommen natürlich die überseeischen Gebiete in Betracht. Wenn wir auch keine Warensendungen dahin durchführen können, so ist es uns doch möglich — wenn auch mit Schwierig-



keiten —, in postalischer Verbindung mit unseren Abnehmern in den in Betracht kommenden Ländern zu bleiben. Wir können ihnen Muster senden, wir können ihnen illustrierte Kataloge zugehen lassen und wir können sie im Korrespondenzwege über die Erzeugnisse der Industrie auf dem laufenden halten. Wenn auch in Deutschland eine ganze Reihe von Fabriken keine neuen Modelle aufgenommen haben, so ist es doch nur natürlich, daß in gewissen Fabrikationsbranchen Neues auf den Markt kommt, daß neue maschinelle Einrichtungen getroffen werden, die vielleicht im Zusammenhang mit den gegenwärtigen Heereslieferungen neue Produktionszweige nach dem Kriege bringen..., mit einem Worte: es ist zweifellos, daß, auch in industrieller Hinsicht, die Kriegezeit neue Entwicklungsperioden geschaffen hat, als deren Folgeerscheinung wir die Vervollkommnung oder Neuerzeugung einer Reihe von Fabrikaten sehen.

Den Exportfirmen ist es vorbehalten, mit ihrer Kundschaft in fortwährendem Kontakt zu bleiben. Dieser Kontakt kann heute nur so hergestellt werden, daß die regulären Abnehmer über unsere industriellen und kommerziellen Fortschritte unterrichtet werden. Fast alle großen Fabriken oder Exporthäuser haben ihre Vertreter im Auslande. Diese Herren in gleichmäßigen Zeitintervallen über alles Wissenswerte zu informieren, ist sehr zu empfehlen. Von dieser Seite aus wird dann schon der entsprechende Kundenkreis richtig bearbeitet werden. Was wir als einen bemerkenswerten Gedanken betrachten, ist, alle deutschen Exportkreise davor zu warnen, den Verkehr mit der überseeischen Kundschaft gänzlich auszuschalten und mit Rücksicht auf die starke Beschäftigung, die die Heereslieferungen bringen, für die zukünftige Ausgestaltung des Exportgeschäftes keine Zeit verwenden zu wollen, weil sich ein sofortiger Ertrag für diese Bemühungen nicht erringen läßt.

Wir sind der Ansicht, daß die Auslagen und die Mühe, die sich aus der Bearbeitung der Kundschaft in der von uns angegebenen Weise ergeben, nicht nur nach dem Kriege eine gute Ernte gewährleisten, sondern daß es unsere patriotische Pflicht ist, unsere Kundschaft in Übersee, soweit es eben möglich ist, von den Ereignissen auf industriellem und geschäftlichem Gebiete zu unterrichten, damit unsere Feinde bei ihren Anstrengungen, uns die Kundschaft wegzunehmen, dem größtmöglichen Widerstand begegnen.

### *Sach- oder Schlagwort-Register.*

Von C. F. Roth-Seefried, München.

Schon seit einer Reihe von Jahren beschäftigen sich eine größere Anzahl Praktiker, oder in der Praxis gestandener Kaufleute, Wissenschaftler usw. damit, die gemachten Erfahrungen auf dem Gebiete kaufmännischen Wissens, kaufmännischer Organisation und ähnlichem zu sammeln, zu sichten und einem breiteren Kreise diese geordneten Erfahrungen zu vermitteln.

Wer sich mit solcher Tätigkeit eingehend beschäftigt, eine Tätigkeit, die dereinst ein eigener Zweig der Wissenschaft werden wird, der weiß, welche Schwierigkeiten man zu überwinden hat, wenn es sich darum handelt, an die Benutzung des jeweils vorhandenen Tatsachenmaterials zu schreiben.

Wir haben ja ohne alle Frage auf vielen Gebieten ungemein viel erreicht, sind auf vielen Gebieten tonangebend geworden, wenn man aber die Sach- oder Schlagwortregister von Fachzeitsungen, Fachbüchern oder ähnlichem durchblättert, dann muß man manches Mal staunen, wie diese angelegt sind. Daß auch heute noch Register darunter sind von tüchtigen Verfassern, ist leider eine traurige Wahrheit. Man kommt manches Mal auf den Gedanken, daß ein Sachregister nur zu dem Zweck angelegt wird, darin etwas nach Möglichkeit nicht zu finden. Man kommt aber kaum auf den Ge-

danken, ob mancher Verfasser von Sachregistern sich eigentlich überhaupt je gefragt hat, wozu ein solches dient.

Es mag ja schwer sein, in das ungeheuer große vorhandene und noch immer dazuwachsende Tatsachenmaterial kaufmännischen Wissens eine so systematische Ordnung zu bringen, daß dieses System jedem Kaufmann geläufig ist. Was aber ganz entschieden angestrebt werden müßte, ist, daß die Grundsätze von einer dafür verantwortlichen Stelle festgelegt werden, nach welchen im allgemeinen ein Sach- oder Schlagwortregister in einer Fachzeitung oder in einem Fachbuch geordnet werden soll.

Manche deutsche Fachzeitschriften bieten eine Fülle anregenden Materials und Erfahrungen aus der Praxis, und es ist jammerschade, daß diese Erfahrungen nicht viel mehr in unserem eigenen Vaterland benutzt werden.

Abgesehen davon, daß man für alle halbwegs bedeutenden Fachzeitschriften eine Zentralstelle haben sollte in Deutschland, an der diese gebunden nach abgelaufenen Jahrgängen eingesehen werden können, sollen sich die ersteren darüber einigen, nach welchem System die Sachregister anzulegen wären. Eine ganze Reihe Fachzeitschriften weisen derartige Nachschlageregister überhaupt nicht auf.

Auf der Buchgewerbeausstellung in Leipzig war es erfreulich, eine größere Anzahl derartiger gebundener Fachzeitschriften zu sehen, und wie man hört, soll die deutsche Bücherei Leipzig im begrenzten Umfang, wie es scheint, eine Zentralstelle für derartige Fachzeitschriften bekommen. Das geschäftliche Leben und auch das Nachforschen von Tatsachenmaterial für kaufmännische Wissenschaftler erfordert heute ein so rasches Arbeiten, daß man keine Zeit hat, stundenlang über irgendeine kleine Frage in den unmöglichsten Behelfen nachzuforschen. Wären also die Behelfe systematisch geordnet, was für die Herausgeber gar keine so große Schwierigkeit sein kann, dann würde es vor allen Dingen im Interesse dieser Zeitschriften und Bücher selbst liegen, systematisch geordnete Sachregister zu haben. So manches Buch und so mancher gute Artikel aus einer Fachzeitschrift würde festgehalten und dadurch die betreffende Schrift immer wieder ins Gedächtnis zurückgerufen werden, wenn man ein Nachschlageregister hätte.

In einer Zeit, in der wir auf den verschiedensten Gebieten der Organisation in der höchsten Vollkommenheit stehen und eine der höchsten Stufen der Vollkommenheit dürfte wohl sein, wenn die Lebensmittelfrage von 66 Millionen bei Mehl und Brot organisiert wurde, in einer solchen Zeit ist es eine Notwendigkeit, im Interesse unserer Kaufleute, daß wir trachten, alle Tatsachen, die im Handel, Industrie und Gewerbe bekannt und veröffentlicht werden, so rasch wie möglich schon in den Einzelheiten systematisch zu ordnen, damit der Inhalt auf breiter Basis zum Wohl in unserem erwerbstätigen Stande Verwendung finden kann.

Sehr zu beachtende Hinweise, wie man ein Schlagwortregister zweckmäßig einrichtet und nach welchem Prinzip vorgegangen werden soll, sind in einer Schrift enthalten, betitelt: „Der Schlagwortkatalog“ von Gottfried Zedler, Leipzig 1914, bei Otto Harrassowitz, 80 Pf.

Mögen die dafür berufenen Faktoren die Dringlichkeit dieser Frage einsehen und baldigst ein allgemeines Vorgehen im Interesse aller Kaufleute ermöglichen.

### *Rundschau.*

*Bergbau.*

*Spaniens Bergbau im Jahre 1913.* Der Wert der Grubenförderung Spaniens betrug am Schacht im Jahre 1912: 255,6 Millionen, im Jahre 1913: 269,7



Millionen Peseten und der der Verhüttung ab Hütte im Jahre 1912: 293,2 Millionen, im Jahre 1913: 302,7 Millionen Peseten.

Beide Werte sind also im Jahre 1913 nicht unbeträchtlich gestiegen, und zwar der der Grubenbeförderung um mehr als 14 Millionen und der der Verhüttung um 9½ Millionen.

Das Ergebnis der wichtigsten Fördererzeugnisse erhellt aus nachstehender Übersicht:

|                        | 1000 Tonnen | Wert in Millionen Peseten ab Schacht |
|------------------------|-------------|--------------------------------------|
| Wasser aus Quellen     | 43 735      | 2,2                                  |
| Eisenerz               | 9862        | 62,6                                 |
| Steinkohle             | 3 783       | 69,6                                 |
| Kupfererz              | 2266        | 35,1                                 |
| Eisenkies              | 927         | 8,0                                  |
| Bleierz                | 279         | 66,3                                 |
| Braunkohle             | 277         | 2,8                                  |
| Anthrazit              | 233         | 3,9                                  |
| Zinkerz                | 172         | 6,1                                  |
| Silberhaltiges Bleierz | 24          | 5,3                                  |

An der Verhüttung sind die hauptsächlichsten Erzeugnisse, wie folgt, beteiligt:

| Förderprodukt          | Hütten | Erzeugnis           | 1000 Tonnen | Wert in Mill. Peseten ab Hütte |
|------------------------|--------|---------------------|-------------|--------------------------------|
| Salz                   | 164    | Salz                | 584,0       | 5,8                            |
| Natürlicher Zement     | 59     | Natürlicher Zement  | 320,0       | 3,8                            |
| Kupfer                 | 23     | Kupferschale        | 7,2         | 8,5                            |
|                        |        | Kupfer in Barren    | 24,0        | 40,2                           |
|                        |        | Kupferdraht         | 0,7         | 1,4                            |
| Steinkohle             | 17     | Koks                | 596,0       | 20,1                           |
| Blei                   | 14     | Blei                | 199,0       | 87,1                           |
| Eisen                  | 14     | Eisen in Barren     | 350,0       | 25,6                           |
|                        |        | Gußstahl            | 2,1         | 0,5                            |
|                        |        | Stahlblech          | 282,4       | 41,1                           |
|                        |        | Geschmiedeter Stahl | 8,2         | 2,9                            |
|                        |        | Eiserne Gegenstände | 23,5        | 7,0                            |
| Mineralische Preßkohle | 16     | Preßkohle           | 486,0       | 12,6                           |
| Potlandzement          | 13     | Portlandzement      | 203,0       | 7,8                            |

Über die Erzausfuhr Spaniens im Jahre 1913 und 1912 liegen nachstehende Angaben vor:

|                        | 1913        |                           | 1912        |                           |
|------------------------|-------------|---------------------------|-------------|---------------------------|
|                        | 1000 Tonnen | Wert in Millionen Peseten | 1000 Tonnen | Wert in Millionen Peseten |
| Eisenerz               | 8907        | 98,00                     | 8469        | 105,87                    |
| Eisenkies              | 2904        | 37,74                     | 2991        | 36,88                     |
| Salz                   | 564         | 5,64                      | 552         | 5,52                      |
| Kupfererz              | 160         | 3,24                      | 147         | 3,86                      |
| Zinkerz                | 114         | 5,88                      | ?           | ?                         |
| Braunstein             | 27,8        | 1,53                      | 30          | 1,64                      |
| Kohle                  | 13,5        | 0,35                      | 7           | 0,18                      |
| Mineralwasser          | 3           | 2,17                      | 3           | 1,88                      |
| Bleierz                | 1,4         | 0,41                      | ?           | ?                         |
| Silberhaltiges Bleierz | 1           | 0,38                      | ?           | ?                         |

Die Ausfuhr von Hüttenprodukten und Metallfabrikaten betrug:

|                                   | 1913        |                           | 1912        |                           |
|-----------------------------------|-------------|---------------------------|-------------|---------------------------|
|                                   | 1000 Tonnen | Wert in Millionen Peseten | 1000 Tonnen | Wert in Millionen Peseten |
| Blei                              | 172         | 65,31                     | 145         | 55,21                     |
| Silberhaltiges Blei               | 32          | 14,83                     | 41          | 19,50                     |
| Feinkupfer u. Bronze              | 30          | 45,65                     | 37          | 53,78                     |
| Güßeisen, Schmiedeeisen und Stahl | 7           | 0,70                      | 37          | 3,91                      |
| Zink                              | 1           | 0,73                      | 3           | 2,21                      |
| Quecksilber                       | 1,5         | 8,19                      | 1,5         | 8,19                      |

Aus den Zahlen für Einfuhr von Grubenerzeugnissen, Hüttenprodukten und Metallfabrikaten sind hervorzuheben:

|                                                  | 1913        |                           | 1912        |                           |
|--------------------------------------------------|-------------|---------------------------|-------------|---------------------------|
|                                                  | 1000 Tonnen | Wert in Millionen Peseten | 1000 Tonnen | Wert in Millionen Peseten |
| Kohle                                            | 2701        | 70,25                     | 2323        | 60,39                     |
| Koks                                             | 396         | 13,87                     | 355         | 12,31                     |
| Kalk und Zement                                  | 91          | 4,90                      | 79          | 4,26                      |
| Unbearbeitetes Gußeisen, Schmiedeeisen und Stahl | 20,5        | 2,58                      | 56          | 10,42                     |
| Schwefel                                         | 10          | 1,95                      | 6,5         | 1,03                      |
| Kupfer und Bronze                                | 0,3         | 0,38                      | 7,3         | 15,10                     |
| Zinn                                             | 1,7         | 5,55                      | 1,7         | 5,81                      |

*Rußlands Steinkohlenförderung im Ural im ersten Halbjahr 1915.* In den ersten 6 Monaten des Jahres 1915 sind im Ural an Steinkohlen gefördert worden in den Gruben Ust-Uswen des Handelshauses Gebr. Badinski 728 952 Pud, Lunjewsk-Gruben Demidows-Erben 3137 771 Pud, Werchne-Gubachin von W. J. Trusow & Co. 365 079 Pud, Kiselowski-Grube des Fürsten S. S. Abamelek-Lazarew 24 350 925 Pud, Tschussow-Gruben der Kama-Aktien-Gesellschaft 240 000 Pud, den Bogoslawski-Gruben der Bogoslawski-Gesellschaft 7 980 000 Pud und in den Tugaikul-Gruben der Mittel-Ufali-Gesellschaft 929 180 Pud, im ganzen 37 731 807 Pud, d. h. im Vergleich zur Ausbeute in den ersten 6 Monaten des Vorjahres um 803 000 Pud weniger.

*Neue Petroleumfunde.* Auf den Philippinen wird neuerdings wieder mehrfach als Fundort für Erdöl neben der Provinz Tayabas auf der Halbinsel Bondec die Insel Leyte genannt. In Tayabas kommt ein verhältnismäßig leichtes, Benzin und Gasolin, auch Paraffin enthaltendes Erdöl in Sandsteinen vor, die mit Kalk und Schieferlagen vergesellschaftet sind. Auf Leyte wird hauptsächlich Asphalt gefunden. Das Erdöl soll hier etwas schwerer sein. Eine nennenswerte Ausbeutung der Erdölvorkommen scheint an beiden Orten noch nicht in die Wege geleitet zu sein.

#### Handel.

*Österreich-Ungarns Außenhandel.* Die Ein- und Ausfuhrziffern gestalteten sich in den Monaten Juli bis September 1915, mit den gleichartigen Ergebnissen des Vorjahres 1914 verglichen, folgendermaßen:

|           | Einfuhr          |       | Ausfuhr |      |
|-----------|------------------|-------|---------|------|
|           | 1914             | 1915  | 1914    | 1915 |
|           | Millionen Kronen |       |         |      |
| Juli      | 296,4            | 202,6 | 241,4   | 72,2 |
| August    | 89,4             | 188,5 | 29,1    | 69,4 |
| September | 114,9            | 185,9 | 62,5    | 67,9 |

In den ersten drei Quartalen 1915 zusammengekommen, hatte die Einfuhr einen Wert von 1627 Millionen Kronen gegenüber rund 2354 Mill. K in den ersten neun Monaten 1914, war somit um 727 Mill. K geringer, die Ausfuhr belief sich auf 735 Mill. K gegenüber 1663 Mill. K, zeigt also eine Abnahme um 928 Mill. K. Der Rückgang der Ausfuhr übersteigt somit jenen der Einfuhr um rund 200 Mill. K, und es hat sich daher um diesen Betrag auch das Passivum der Handelsbilanz erhöht, welches für die ersten drei Jahresviertel 1915 nach der obigen provisorischen Wertziffer eine Höhe von 892 Mill. K erreichte gegenüber 691 Mill. K im gleichen Zeitraume 1914.

Nach den drei Hauptverkehrsgruppen: Rohstoffe, Halb- und Ganzfabrikate, gliedern sich die vorerwähnten Verkehrsziffern in den ersten neun Monaten 1915, mit der entsprechenden Jahresperiode 1914 verglichen, folgendermaßen:

|               | Einfuhr          |       | Ausfuhr |       |
|---------------|------------------|-------|---------|-------|
|               | 1914             | 1915  | 1914    | 1915  |
|               | Millionen Kronen |       |         |       |
| Rohstoffe     | 1418,5           | 850,3 | 547,9   | 352,4 |
| Halbfabrikate | 335,7            | 207,8 | 328,7   | 118,4 |
| Ganzfabrikate | 599,5            | 568,9 | 786,4   | 284,2 |



**Frankreichs Außenhandel.** Ein Überblick über die Entwicklung des französischen Handels in den ersten neun Monaten des Jahres 1915, verglichen mit demselben Zeitraum im Jahre 1914. Ausfuhr und Einfuhr betragen in Tausenden Franken:

| Einfuhr:                | 1915    | 1914    |           |
|-------------------------|---------|---------|-----------|
| Nahrungsmittel          | 1806015 | 1333579 | + 472436  |
| Rohstoffe für Industrie |         |         |           |
| u. Halbfertigwaren      | 2283691 | 3186296 | — 902605  |
| Fertigwaren             | 1751567 | 969132  | + 782435  |
| Insgesamt               | 5841273 | 5489007 | + 352266  |
| Ausfuhr:                | 1915    | 1914    |           |
| Nahrungsmittel          | 405399  | 493663  | — 88264   |
| Rohstoffe für Industrie |         |         |           |
| u. Halbfertigwaren      | 472571  | 1181576 | — 709005  |
| Fertigwaren             | 1185996 | 2254555 | — 1068559 |
| Postpakete              | 119828  | 319867  | — 200039  |
| Insgesamt               | 2183794 | 4249661 | — 2065867 |

**Großbritanniens Außenhandel im Monat Oktober 1915 und in den ersten 15 Kriegsmonaten.** Nach der amtlichen britischen Statistik hat die Einfuhr Großbritanniens im Monat Oktober 1915 einen Wert von 67 792 557 Pfd. Sterl. aufzuweisen gegen 51 379 435 Pfd. Sterl. im Oktober 1914. Die Zunahme beträgt demnach 16 413 122 Pfd. Sterl. Während des gleichen Monats hatte die Ausfuhr einen Wert von 31 968 965 Pfd. Sterl. gegen 28 601 815 Pfd. Sterl. im Oktober 1914. Die Zunahme beträgt hier 3 367 150 Pfd. Sterl.

Bei der Beurteilung der vorstehenden Ziffern ist zu berücksichtigen, daß der vorjährige Oktober der dritte Monat des Krieges war. Der britische Außenhandel wies damals, ebenso wie in den ersten beiden Monaten des Krieges, einen starken Rückgang auf, und zwar verminderte sich die Einfuhr um 28,12 v. H. und die Ausfuhr um 38,49 v. H. Um ein richtiges Bild zu gewinnen, muß man mit dem Oktober 1913 vergleichen; ein solcher Vergleich führt zu ganz anderen Ergebnissen. Es zeigt sich dann nämlich ein Rückgang der Einfuhr um 3,94 Millionen Pfd. Sterl. oder um etwa 5,5 v. H. und ein Rückgang der Ausfuhr um 14,85 Mill. Pfd. Sterl. oder um 31,7 v. H. Bei einem Vergleiche mit dem Oktober 1914 hat die Einfuhr eine Zunahme um 31,94 v. H. und die Ausfuhr eine solche um 11,78 v. H.

Mit dem Monat Oktober 1915 liegen nunmehr die Ziffern des britischen Außenhandels für 15 Kriegsmonate vor. Der Gesamtwert der britischen Einfuhr während dieser Zeit betrug 972,20 Mill. Pfd. Sterl. gegen 902,69 Pfd. Sterl. in der Zeit vom 1. August 1913 bis zum 31. Oktober 1914. Die Ausfuhr betrug 445,36 Mill. Pfd. Sterl. gegen 602,67 Mill. Pfd. Sterl. in der vorjährigen Vergleichszeit.

#### Hochschulnachrichten.

**Handelshochschule Königsberg i. Pr.** Die Handelshochschule hat im jetzigen Winterhalbjahr auch türkische Sprachkurse eröffnet, wozu sich 36 Teilnehmer eingezeichnet haben. Dieser Sprachkurs soll jedoch nicht nur für die Dauer des Krieges und nach Bedarf eingerichtet werden, sondern ist als dauernder Gegenstand in den Lehrplan der Hochschule aufgenommen worden. Herr Professor Dr. Schwally, ordentlicher Professor der semitischen Philologie an der Albertus-Universität, ein vorzüglicher Kenner des Türkischen, ist zum Dozenten für dieses Fach gewonnen worden.

Vom Kriegsministerium ist die Handelshochschule Königsberg mit als Ausbildungsstelle für kriegsbeschädigte Offiziere zur Vorbereitung für praktische Berufe genannt worden. Schon jetzt befinden sich unter den Studierenden einige Offiziere und ehemalige Offiziersaspiranten, die mit gutem Erfolge ihren Studien an der Hochschule obliegen.

Der Besuch der Handelshochschule, die bekanntlich erst vor zwei Semestern während des Krieges eröffnet wurde, ist im Winterhalbjahr 1915/16 ein

über alles Erwarten günstiger. Eingeschrieben sind 57 Studierende, wovon 29 ortsanwesend und Vorlesungen angenommen haben; die übrigen 28 befinden sich im Felde. Außerdem nehmen noch 267 Hörer an den Vorlesungen teil.

**Handelshochschule München.** An der Handelshochschule München sind im laufenden Wintersemester insgesamt 81 ordentliche Studierende immatrikuliert, gegen 80 und 85 in den beiden ersten Kriegsemestern. Neu aufgenommen wurden 41 Studierende, darunter 2 Ausländer und 5 Damen. In der Gesamtzahl von 81 befinden sich 9 Damen und 4 Ausländer, sowie 44 als Kriegsteilnehmer beurlaubte Studierende. Es ist zu beachten, daß nur solche Studierende gezählt wurden, die den Antrag gestellt haben, als Studierende weitergeführt zu werden. Der Hundertsatz der ortsanwesenden Studierenden im Verhältnis zum Besuch im letzten Friedenssemester steht mit 21 v. H. auf gleicher Höhe wie der Durchschnitt der übrigen deutschen Hochschulen. Außerdem sind im laufenden Wintersemester noch 24 Hospitanten und 27 Hörer eingeschrieben.

#### Industrie.

**Dem Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverband** sind im verflossenen Geschäftsjahre 547 Firmen und seit Beginn des neuen Geschäftsjahres 85 Firmen neu beigetreten, so daß er gegenwärtig 1069 Mitgliedsfirmen umfaßt. In der bedeutenden Stärkung des Verbandes kommt die Zuversicht der deutschen Ausfuhrindustrie auf Erhaltung und Stärkung der deutschen Industrie auf dem Weltmarkte zum Ausdruck.

#### Münz- und Geldwesen.

**Prägung von Scheidemünzen aus Zink in Luxemburg.** Für den gegenwärtigen Bedarf wird eine Prägung von Scheidemünzen aus Zink bis zum Betrage von 200 000 Franken vorgenommen. Die neue Münze besteht aus Stücken zu 5 und 10 Centimen.

**Anderung des Wechselgesetzes in Schweden und Dänemark.** Der § 92 des schwedischen Wechselgesetzes hat folgenden veränderten Wortlaut erhalten:

„Ist jemand infolge gesetzlicher Vorschriften (Mortatorium) oder infolge einer Unterbrechung des allgemeinen Verkehrs oder anderer außerordentlicher Ereignisse (vis major) außerstande, eine Handlung vorzunehmen, von der die Wahrung des Wechselrechts abhängt, so bleibt sein Recht erhalten, sofern er unverzüglich nach dem Aufhören des Hindernisses, oder soweit es sich um eine Maßnahme zur Unterbrechung der Verjährung handelt, innerhalb zweier Monate nach dem Aufhören des Hindernisses, die ihm obliegende Handlung vornimmt.“

Dieselbe Fassung erhielt auch der § 92 des dänischen Wechselgesetzes.

#### Persönliches.

Dr. jur. **Walter Conrad**, Archivar der Diskontogesellschaft, ist im Alter von 38 Jahren nach langem, schwerem Leiden dahingeschieden. Aus der Bankpraxis hervorgegangen und mit gründlichen juristischen und volkswirtschaftlichen Kenntnissen ausgestattet, trat er bereits in jungen Jahren an die Lösung schwieriger wirtschaftlicher Probleme heran. Die Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis verliert in ihm einen treuen, allezeit hilfsbereiten Mitarbeiter, von dem sie noch manchen wertvollen Beitrag zu erhalten hoffte. Es sollte nicht sein! Herausgeber, Verleger und Leser der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis werden Walter Conrad ein treues Gedenken bewahren. G. O.

#### Rohprodukte.

**Das Seidenjahr 1914/15.** Aus den statistischen Tabellen über die mit 30. Juni 1915 abgelaufene Seidenkampagne 1914/15 geht hervor, daß der Krieg auch die Weltseidenherzeugung von Rohseide, die von Jahr zu Jahr einen steigenden Ertrag aufwies und in der



Kampagne 1913/14 mit 26,2 Mill. kg die höchste bisher bekannte Ziffer erreicht hatte, in ungünstigstem Sinne beeinflusste.

| Welterzeugung von Rohseide.                                   |            |            |            |
|---------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|
|                                                               | 1912/13    | 1913/14    | 1914/15    |
| Europa:                                                       |            |            |            |
| Frankreich                                                    | 500 000    | 350 000    | 400 000    |
| Italien                                                       | 4 100 000  | 3 540 000  | 4 060 000  |
| Österreich-Ungarn:                                            |            |            |            |
| Tirol, Friaul, Istrien<br>u. Dalmatien, Ungarn<br>u. Kroatien | 300 000    | 270 000    | 300 000    |
| Spanien                                                       | 80 000     | 80 000     | 70 000     |
| Zusammen                                                      | 4 980 000  | 4 240 000  | 4 830 000  |
| Levante u. Zentral-Asien: Ausfuhr:                            |            |            |            |
| Serbien, Bulgarien,<br>Rumänien                               | 150 000    | 140 000    | 100 000    |
| Europäische Türkei                                            | 26 000     | 90 000     | 60 000     |
| Griechenland und Kreta                                        | 50 000     | 190 000    | 150 000    |
| Brussa                                                        | 420 000    | 470 000    | 360 000    |
| Syrien, Cypern usw.                                           | 520 000    | 620 000    | 530 000    |
| Kaukasus                                                      | 400 000    | 400 000    | 350 000    |
| Persien und Turkestan                                         | 500 000    | 430 000    | —          |
| Zusammen                                                      | 2 300 000  | 2 340 000  | 1 550 000  |
| Ostasien: Ausfuhr:                                            |            |            |            |
| China: Shanghai                                               | 5 106 000  | 4 664 000  | 3 160 000  |
| Kanton                                                        | 2 176 000  | 2 718 000  | 1 878 000  |
| Japan: Yokohama                                               | 10 818 000 | 12 088 000 | 9 492 000  |
| Indien: Kalkutta und<br>Bombay                                | 180 000    | 120 000    | 40 000     |
| Zusammen                                                      | 18 280 000 | 19 590 000 | 14 570 000 |
| Gesamtsumme                                                   | 25 560 000 | 26 170 000 | 20 950 000 |

#### Schiffahrt.

*Schiffbau nach Lloyds Register.* Laut Übersicht über den Schiffbau der Welt im Jahre 1914 baute England dem Tonnengehalte nach mehr Schiffe als alle anderen Länder zusammen. Es wurden 656 Schiffe mit 1 683 553 t Rauminhalt gebaut; alle übrigen Länder bauten dagegen nur 663 Schiffe mit 1 169 200 t Rauminhalt. Am meisten wurden Dampfer gebaut: in England 621, in den übrigen Ländern zusammen 473. 71 der in England gebauten Dampfer waren größer als 6000 t.

Deutschland nimmt die zweite Stelle im Schiffbau ein; es wurden insgesamt 387 194 t Rauminhalt gebaut; 28 Dampfer waren 5000 und 10 000 t groß.

Der größte in Deutschland gebaute Dampfer war der Hamburg-Amerika-Turbinendampfer „Bismarck“ mit einem Tonnengehalt, der bisher den Rekord im Schiffbau hält.

Nach Deutschland folgen in der Statistik die Vereinigten Staaten von Amerika, Holland und Frankreich.

*Die Verluste der Handelsflotten im Kriege.* Es wurden in den ersten 10 Kriegsmonaten annähernd 2 % der im Weltverkehr eingestellten Schiffe aller Gattungen verloren. Ohne Berücksichtigung der in anderen Häfen zurückgehaltenen und gekaperten, daher nicht eigentlich „verlorenen“ Schiffe verteilen sich die Verluste auf die Deutschland feindlichen und die neutralen Staaten folgendermaßen:

|                                         | Schiffe | Tonnen  |
|-----------------------------------------|---------|---------|
| England . . . . .                       | 327     | 609 934 |
| Norwegen . . . . .                      | 30      | 47 771  |
| Frankreich . . . . .                    | 24      | 42 233  |
| Dänemark . . . . .                      | 17      | 26 521  |
| Schweden . . . . .                      | 22      | 22 903  |
| Holland . . . . .                       | 13      | 18 132  |
| Rußland . . . . .                       | 17      | 16 024  |
| Italien, Griechenland, Persien, Spanien | 7       | 11 879  |
| Amerika . . . . .                       | 5       | 9 601   |

Diese am 30. Juni 1915 abgeschlossene und nach den offiziellen Mitteilungen des Staatsdepartements

in Washington sowie nach den Meldungen der deutschen und englischen Admiralstäbe aufgestellte Liste dürfte jedoch, mindestens soweit englische Schiffe in Frage kommen, unzuverlässig sein, denn die Erfolge der deutschen U-Boote sind viel umfassender, als es die amtlichen englischen Bekanntmachungen zugestehen und alle Zeitungsmeldungen und -berechnungen erkennen lassen. Nach einer Londoner Meldung galten in London bis zum 31. August 1915 übrigens schon 476 englische Schiffe mit 980 773 t als verloren. Da Englands Handelsflotte bei Ausbruch des Krieges 20 751 000 t umfaßte, würde diese Einbuße bereits 5 % bedeuten. Tatsächlich dürfte aber auch jene Zahl noch zu niedrig sein, wie man ohne weiteres erkennt, wenn man hört, daß ein einziges deutsches U-Boot allein im August 30 feindliche Schiffe mit 75 000 t versenkt hat. Unter Zugrundelegung der Ziffern aus Lloyds Register 14, das eine Welt dampferflotte von 21 889 Schiffen mit 40 749 559 Brutto-Tonnengehalt angibt, hat sich diese Flotte bis zum 10. August 1915 um 22 % auf 31 809 899 t vermindert.

#### Eine wichtige Erfindung für einarmige, arm- und handverletzte Kriegsinvaliden!

In allen Kreisen und Städten unseres deutschen Vaterlandes ist man eifrig bemüht, die aus dem Felde zurückgekehrten Kriegsbeschädigten ihrem früheren Berufe zu erhalten oder sie einem neuen, verwandten Berufe zuzuführen. Mancherlei Hilfsmittel sind bereits geschaffen worden, um die Tätigkeit der Verletzten auf eine solche Staffel der Sicherheit und Vollkommenheit zu bringen, daß der Verlust eines Gliedes sie nicht mehr bei der Bewerbung um eine Stelle vornehmlich ausschaltet. Ganz besondere Fürsorge hat man denjenigen gewidmet, die einen Arm oder ein Bein verloren haben, oder die an Händen und Beinen so schwer verletzt worden sind, daß ihre frühere Berufstätigkeit in Frage gestellt ist. Die verschiedensten Veranstaltungen und Hilfsmittel in den Unterrichtskursen und Werkstätten der einzelnen Städte unseres Vaterlandes legen beredtes Zeugnis von der Fürsorge für unsere verwundeten und verletzten Krieger ab. Dabei ist man unausgesetzt bemüht, immer neue Verbesserungen zu schaffen und die Leistungsfähigkeit der Beschädigten nach Möglichkeit zu steigern. Zu den Hilfsmitteln, die diesem Zwecke dienen, gehört meines Erachtens auch ein Arbeitsgerät, das eine geradezu ideale Erfindung für Einarmige oder für Arm- und Handverletzte genannt werden kann, das aber bisher leider viel zu wenig bekannt geworden ist und infolgedessen auch viel zu wenig von den Kriegsverletzten benutzt werden konnte.

Es ist dies ein von der Firma Albert Osterwald in Leipzig geschaffener Arbeitstisch für Einarmige, Arm- und Handverletzte. Der Inhaber des Großbetriebes für Bureaubedarf, Herr Albert Osterwald in Leipzig, hat in uneigennützig Weise seine Zeit und Kraft in den Dienst der guten Sache gestellt und bildet seit ungefähr  $\frac{3}{4}$  Jahren eine große Zahl der in den Leipziger Lazaretten befindlichen Invaliden, besonders Einarmige, Arm- und Handverletzte, in Maschinenschreiben, Geschäfts- und Kontorkunde aus. Die unausgesetzte Beobachtung des Lernprozesses der Verletzten hat ihn veranlaßt, durch allerlei Hilfsmittel die Arbeitsfähigkeit und Arbeitsgeschicklichkeit derselben zu steigern, und so ist es ihm aus anfangs recht bescheidenen Versuchen gelungen, Arbeitsgeräte zu schaffen, durch deren Verwendung die bei ihm Lernenden in Schreib- und Bureauarbeiten bald das Gleiche zu leisten vermochten, wie ein Unverletzter. Diese für unsere Invaliden so überaus wertvolle Erfindung besteht in der Hauptsache aus einem vollständigen Arbeitstische, der durch Betätigung eines Pedals ein System von Klammern und Haltern regiert und alles das auf verblüffend einfache Weise



übernimmt, was sonst die zweite Hand zu tun hätte. Dadurch ist es dem Invaliden möglich, jede Bureauarbeit auch mit einer Hand auszuführen, wie: die Arbeiten in der Buchhaltung, das Schreiben von Briefen und Karten, Heften, Lochen, Falzen von Schriftstücken jeder Größe, Öffnen, Ablegen, Ordnen von Briefen und sonstigen Schriftstücken, Spitzen des Bleistiftes, Auswechseln von Federn, Ziehen von Linien, Kerben und Schneiden von Karteikarten, Öffnen des Taschenmessers und vieles andere mehr.

Meines Wissens kommen diese ganz vorzüglichen Arbeitsgeräte bis jetzt nur bei der Ausbildung der Kriegsverletzten in Leipzig zur Anwendung, obgleich die Behörden, namentlich das Preussische, Sächsische und Bayerische Kriegsministerium das größte Interesse für diese bedeutsame Erfindung bekundet haben, und von verschiedenen Organisationen auch Musterstücke angeschafft worden sind. Für unsere Kriegsverletzten ist es aber zu wünschen, daß diese Erfindung überall, wo man Kriegsinvaliden für den Beruf eines Kontoristen oder einer Kontorhilfskraft vorzubereiten bestrebt ist, bekannt und angewendet wird, zumal, da die verschiedenen Hilfsapparate auch einzeln erhältlich sind und leicht auf jeden Arbeitstisch befestigt werden können.

Nun mag ja eingewendet werden, daß die Aufgabe der Fürsorge für unsere Kriegsverletzten doch darin bestehe, sie in der Handhabung des noch vorhandenen gesunden Gliedes zu größtmöglicher Geschicklichkeit auszubilden. Das ist zweifellos richtig, aber ebenso berechtigt ist auch das Bestreben und die Aufgabe, die Beschädigten, namentlich die Einarmigen und Handverletzten, mit solchen Hilfsmitteln auszustatten, die es ihnen ermöglichen, ihre Arbeitsleistung vollwertig zu gestalten. Daß dies durch die Benutzung der von Osterwald erfundenen Arbeitsgeräte der Fall ist, hat die Erfahrung in Leipzig gelehrt. Der Hauptwert der Erfindung liegt darin, daß mit deren Hilfe alle Schreib- und Bureauarbeiten schnell und sicher ausgeführt werden können, ohne daß der Einarmige gezwungen ist, seinen Arbeitsplatz zu verändern, oder gar die verschiedenen Prothesen mit seinem gesunden Arme erst zu bedienen. Der Kriegsverletzte soll und muß mit dem Unverletzten in Wettbewerb treten können; die Osterwaldschen Hilfsmittel geben ihm die Möglichkeit dazu.

Jeder gewerbliche Invalide, der gezwungen ist, seinen Beruf zu wechseln, um als Bureauhilfskraft oder in einer ähnlichen Stellung tätig zu sein, aber auch jeder invalide Kaufmann, Beamte, Offizier, Militärwärter, jeder Gelehrte und Schriftsteller, kurz jeder, der in der Schreibstube tätig zu sein hat, wird beglückt sein, derartige Hilfsapparate, wie sie Osterwald, Leipzig, geschaffen hat, zu besitzen, um seinem Berufe wieder mit Arbeitsfreude nachzugehen und den Verlust seines Armes oder seiner Hand verschmerzen zu können. H. Pötschke, Leipzig.

### Bücherbesprechungen.

J. F. Schür, *Buchhaltung und Bilanz*. Zweite Auflage. Julius Springer, Berlin 1914. Preis M 7.—.

Das Werk bildet die zweite Auflage der „Einführung in das Wesen der doppelten Buchhaltung auf wirtschaftlicher und mathematischer Grundlage“, ist aber tatsächlich durch die umfangreiche Erweiterung und völlige Umarbeitung ein vollständig neues Werk des Nestors der Buchhaltungswissenschaft und behandelt nach einer Darstellung der Grundbegriffe und des Verhältnisses der Buchhaltung zur Mathematik, Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft, die mathematische Grundlage der Buchhaltung als Buchhaltungswissenschaft, die rechtlichen Grundlagen der Buchhaltung als Buchführungsrecht und die wirtschaftlichen Grundlagen der Buchhaltung als Buchführungspraxis, wobei das Wesen der Buchhaltung, das Kontensystem, die gesetzlichen Vorschriften, die Organisation der Buchführung, die Bilanzkunst, Bilanz-

Inhalt und -Form, die Zwischenbilanz, die kalkulatorische Buchhaltung, die Prinzipien und Organisation der Fabriksbuchhaltung sowie Ideal und Wirklichkeit in der Buchführung eingehend erörtert werden. Schär ist der bedeutendste Vertreter der Schule, welche die Buchhaltung auf rein mathematischer Grundlage wissenschaftlich aufzubauen versucht, während viele andere Fachmänner die mathematische Darstellung der Buchhaltung nur als eine Form der Illustration gelten lassen. Tatsächlich beruht die Buchhaltungswissenschaft auf privatwissenschaftlichen, rechtlichen und mathematischen Grundlagen. In dem vorliegenden Werke ist der mathematischen Betrachtungsweise und der Buchführungspraxis der weitaus größte Raum gewidmet. Das Verständnis der Darstellung wird durch Tabellen und Diagramme sowie durch eine zweckmäßige systematische Gliederung bedeutend gefördert. Sehr richtig sind die ökonomischen Grenzen der Buchführung dargestellt, auf welche in der Praxis und Theorie nicht immer die entsprechende Rücksicht genommen wird. Auch die Ableitung eines Maßstabes für die Beurteilung der Buchführung bildet einen begrüßenswerten Versuch. Das Buch stellt kein Lehrbuch der Buchführung dar, sondern will die Buchhaltung von einem höheren Standpunkte aus betrachten, wobei der Autor jedoch Gelegenheit nimmt, zahlreiche interessante und instructive Fragen in gediegener und formvollendeter Weise zu besprechen, wodurch das Werk nicht nur dem Fachmann, sondern auch Kaufleuten, Technikern und Juristen wertvolle Anregungen bietet.

Schmid.

### Literatur-Übersicht.

Dezember 1915.

#### A. BÜCHER.

Aktiengesellschaft — Ullmann, Just.-R. Jac., Die Veräußerung des Vermögens einer Aktiengesellschaft im Ganzen (Fusion). (100 S.) 8°. München, Duncker & Humblot 1915. M 2.50.

Arbeiterschaft — Die Arbeiterschaft im neuen Deutschland. Hrsg. von Fr. Thimme u. C. Legien. (232 S.) gr. 8°. Leipzig, S. Hirzel 1915. Geh. M 2.—, geb. M 3.—.

Außenhandel — März, J., Die Zukunft d. deutschen Außenhandels. I. Entwicklung d. deutschen Außenhandels bis zum Kriege. II. Maßnahmen d. Wirtschaftskrieges gegen Deutschland. III. Prophezeiungen u. Aussichten. IV. Die Förderung d. deutschen Außenhandels. (64 S.) 8°. Berlin, Reichsverlag 1915.

Finanzwissenschaft von Karl Thdr. v. Eheberg. 13. verb. Aufl. (VIII, 631 S.) 8°. Leipzig, Deichertsche Verlagsbh. 1915. M 9.60, geb. M 11.—.

Italien — Hoffmann, Dr. Alex., Die Kommunalbesteuerung in Italien. (VII, 207 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer 1915. M 5.—.

Konkurs — Levy, Amtsgerichtsrat L., Die Geschäftsaufsicht zur Abwendung d. Konkursverfahrens. Bekanntmachung, betr. d. Anordnung einer Geschäftsaufsicht zur Abwendg. d. Konkursverfahrens, vom 8. Aug 1914, nebst Erläutergn. unter eingehender Berücksichtigung d. Rechtsprechung u. Rechtslehre. (64 S.) 8°. Berlin, Fr. Vahlen 1915. Geh. M 1.50.

Londoner Geldmarkt — Plaut, Dr. Th., Der Einfluß des Krieges auf den Londoner Geldmarkt. Kriegswirtschaftliche Untersuchungen aus dem Institut für Seeverkehr u. Weltwirtschaft an d. Universität Kiel. Hrsg. v. Dr. Bernh. Harms. I. Heft. (105 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer 1915. Geh. M 2.—.

Zuckerindustrie — Jacobs, Dr. Paul, Zuckerindustrie und Zuckerhandel im Kriegsjahre 1914/15. (54 S.) 8°. München, Duncker & Humblot 1915. M 1.30.

#### B. ZEITSCHRIFTEN.

Aktienkapital — Horn, Dr. R., Ist der nicht eingezahlte Teil d. Aktienkapitals einer Aktiengesellschaft als „Anlage- u. Betriebskapital“ anzusehen u. demgemäß nach dem Gewerbesteuergesetz gewerbesteuerpflichtig? Monatsschr. f. Handelsrecht u. Bankwesen. XXIV, 10.



- Aktienwesen** — *Eschwege, Ludw.*, Pflichtkonflikte im Aktienwesen. Bank 1915, 9.
- Amerika** — *Hauser, Dr. R.*, Amerika u. d. Krieg. Bank-Archiv XV, 2.
- Asien** — *Hönig, N.*, Das türkische Libanonproblem. Export XXXVII, 47—50.
- Bankakzept**, Das. Von *Werner Aprath*. Zeitschr. f. hdw. Forsch. X, 1/2.
- Banken**, ausländ. — Die ausländischen Banken im III. Quartal 1915. I. Österreich-Ungarn. II. England. Bank 1915, 10.
- Bankverwaltung**, Die deutsche, in Belgien. Von *Dr. Edg. Jaffé*. Bank-Archiv XIV, 24.
- Börsenmoratorium** — *L. A.*, Zur Frage des Börsenmoratoriums. Bank 1915, 10.
- Börsenspiel** — Die Wirkungen d. Ausschaltung d. Börsenspiels. Von *W. F. Österr. Volksw.* VIII, 1.
- Börsenwesen** — *Boehme P.*, Zum Abbau der an d. Berliner Börse schwebenden Engagements. Bank-Archiv XV, 3.
- Buchforderungen** — Schutz d. deutschen Buchforderungen an das Ausland. Plutus XII, 39/40.
- Buchführung** — *Tletscher, B.*, Die Buchhaltung d. Mineralquellen-Unternehmungen. (Fortsetzung.) Zeitschr. f. Buchhaltung 1915 XXIV, 10.
- Demobilisierung**. Plutus. 12. Jahrg. 43/44.
- Deutschlands Außenhandel nach d. Kriege**. Von *O. Sperber*. Export XXXVII, 39/42.
- Devisenpreise**, Die. Österr. Volksw. VIII, 1.
- Einziehungsvollmacht** — *Tuhr, A. v.*, Einziehungsvollmacht und Anweisung auf Schuld. Bank-Archiv XV, 3.
- Frankreich** — *Hermes, D.* Banque de France im Kriege. Plutus 1915, 43/44.
- Geldmarkt** — *Justus*, Gedanken über den Geldmarkt. Plutus XII, 45/46.
- Getreidezölle** — *Haintsch, Dr. M.*, Zur Belastung d. Viehzucht durch die Getreidezölle. Österr. Volksw. VIII, 6.
- Grey contra Grey**. Von *Myson*. Plutus XII, 37/38.
- Handelsberichte** — Berichte der k. u. k. Österr.-Ungar. Konsularämter. Jahrg. 1915. Hrsg. im Auftr. d. k. u. k. Handelsministeriums vom k. u. k. Handelsmuseum. — Rio de Janeiro. Handelsbericht d. k. u. k. Generalkonsulats in Rio de Janeiro für d. Jahr 1915. Berichterstatte: k. u. k. Konsul *Oskar Prochaska*. (34 S.)
- Handelspolitik**, österr. — *Stolper, G.*, Studien zur künftigen Handelspolitik d. Monarchie. Vorbemerkung. Österr. Volksw. VIII, 5.
- Hausbesitzerkredit** — *Bastian, Geh. Finanzr.*, Kreditsorgen des Hausbesitzers. Zweite Hypotheken. — Pfandbriefämter. Plutus 1915, 43/44.
- Hypotheken** — *Matthias, Dr.*, Die Staatshilfe bei zweiten Hypotheken. Bank-Archiv XV, 1.
- Hypothekennot**. Plutus XII, 45/46.
- Inhaberpapiere** — *Wertheimer, Dr. L.*, Die Rechtsverhältnisse von Inhaberpapieren, die infolge kriegerischer Ereignisse in Verlust geraten sind. Nach in- und ausländischem Recht dargestellt. Bank-Archiv XV, 2/3.
- Kommanditgesellschaften** — *Lehmann, Prof. Dr. K.*, Kommanditgesellschaften mit Anteilscheinen. Bank-Archiv XV, 2.
- Kontokorrent-Kredit** — *Harnier*, Hypothekarische Sicherstellung des Kontokorrent-Kredits. Blätter f. Genossenschaftswesen 1915, 40.
- Kriegsanleihen** — *Riesser, Prof. Dr.*, Übersicht und die Bedingungen u. Ergebnisse d. Zeichnungen auf die drei Kriegsanleihen. Bank-Archiv XV, 2.
- Kriegsanleihe, österreichische** — *Schorr, L.*, Rentiert sich die dritte österreichische Kriegsanleihe? Österr. Handelswarte III, 20.
- Kriegsgewinne** — *Dove, Hch.*, Das Problem der Besteuerung der Kriegsgewinne. Bank-Archiv XV, 1.
- Kriegskosten**. Plutus XII, 39/40.
- Kriegskreditbanken**. II. Von *C. Eisfeld*. Plutus XII, 39/40.
- Lieferungsverträge** — *Hausmeister, Dr. Paul*, Zur Einwirkung des Krieges auf Lieferungsverträge. Technik u. Wirtschaft VIII, 9.
- Nationalismus** — *Maresch, M.*, Nationalismus u. Volkspflege. 7. Kriagsnummer Volkswohl IV, 9/10.
- Notenbanken**, Die, im Dienste der kriegführenden Staaten. IV/V. Bank 1915, 9/10.
- Petroleum** — Die Organisation der Petroleumversorgung in der deutschen Kriegswirtschaft. Petroleum XI, 3.
- Postscheckverkehr** — *Schoele, O.*, Der Postscheckverkehr u. die Banken. Bank 1915, 10.
- Rußland** — *Fitger, E.*, Deutschlands wirtschaftliche Beziehungen zu Rußland nach dem Kriege. Österr. Volksw. 1915. VIII, 4.
- September**, Der, 1915. Bank 1915, 10.
- Sozialversicherung** — *Endres-Rastatt, J.*, Die deutsche Sozialversicherung u. der Krieg. Österr. Volksw. VIII, 5.
- Sparkassenwesen** — *Reusch, H.*, u. *Dr. W. Hoffmann*, Nochmals „der Zweck der Sparkassen“. Bank-Archiv XV, 2.
- Staatsschulden**, Die, des ersten Kriegsjahres. Bank-Archiv XV, 2.
- Steinkohlenbergwerk** — *Brandenburger, W.*, Die monatliche Selbstkostenabrechnung in einem Steinkohlenbergwerk. Ztschr. f. d. hdw. Forsch. X, 1/2.
- Türkei** — *Herft, G.*, Industrielle Fortschritte in d. Türkei. Österr. Volksw. 1915 VIII, 4.
- *Westernhagen-Konstantinopel, Th. v.*, Die Türkei auf dem Weltmarkt des Krieges. Plutus XII, 45/46.
- Ukrainische Bewegung** — *Pudor, H.*, Die ukrainische Bewegung. 7. Kriagsnummer Volkswohl IV, 9/10.
- Vermögen, feindliches** — *Alexander, E.*, Die Anmeldung u. Sperre d. feindlichen Vermögens. Bank-Archiv XV, 3.
- Vertragsleistungen** — *Herbatschek, H.*, Die Erfüllung von Vertragsleistungen in Kriegszeiten. Österr. Handelswarte III, 21.
- Vierverbands-Diplomatie** — *Myson*, Intriguen d. Vierverbands-Diplomatie. II. Russische Wühlarbeit in Bulgarien und Griechenland. Plutus XII, 45/46.
- Valuta**, deutsche. Plutus XII, 31/32.
- Valuta oder Zahlungsbilanz**. Von *Dr. J. Gustav*. Plutus XII, 37/38.
- Währung**, feindliche. Plutus XII, 35/36.
- Weltvaluta**, Die, Von *H. Altmann*. Österr. Handelswarte III, 19.
- Werkzeugkonto**. Ein Beitrag aus der Praxis. Organisation XVII, 17.
- Wertpapiere, ausländische** — Die Mobilmachung d. deutschen Besizes an ausländischen Wertpapieren. Von *A. L. Bank* 1915, 9.
- Zahlungsfristerordnungen**, Die neuen. Von *Kl. Menner*. Leipziger Zeitschr. f. deutsch. Recht IX, 13.
- Zollstreit**. Plutus XII, 37/38.
- Zollvereinigung** — *Schmidt, Prof. Dr. Pet. Heinr.*, Eine Schweizer Stimme zur Frage der mitteleuropäischen Zollvereinigung. Weltwirtschaft V, 4/5.
- Zollwesen**, österr. — *Tayenthal, Dr. M. v.*, Pragmatisierung der Zolleinheit und langfristiger Ausgleich. Österr. Volksw. VIII, 6.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57.  $\frac{1}{2}$  Seite M 100.—,  $\frac{1}{3}$  Seite M 55.—,  $\frac{1}{4}$  Seite M 30.—,  $\frac{1}{8}$  Seite M 16.—,  $\frac{1}{1}$  Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, DIREKTOR U. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE U. PROFESSOR AN DER K. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; K. k. Regierungsrat A. SCHMID, Direktor u. o. Prof. der k. k. Exportakademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 11

LEIPZIG · FEBRUAR 1916

8. JAHRG.

## *Preisprüfungsstellen, Lebensmittelpreise und Gestehungskosten.*

*Von Georg Obst.*

### I.

„Ist es uns gelungen, den Aushungerungsplan unserer äußeren Feinde zuschanden zu machen, muß es uns auch gelingen, den Lebensmittelwucher, diesen tückischen inneren Feind, zu Boden zu schlagen. Ihm sagen wir erneut unerbittlichen Kampf an, zu dem wir Alle aufrufen, die mit uns die Volksgesundheit, das Volkswohl über das kapitalistische Profitinteresse Einzelner stellen.“

So schließt ein längerer Aufruf des Vorstandes der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands. Daß der Weltkrieg auf wirtschaftlichem Gebiete mit gleicher Anspannung aller Kräfte, wie in militärischer Hinsicht, geführt werden muß, darüber sind wir alle einig. Der englische Aushungerungsplan ist für alle Zeiten gescheitert.

Die wichtigste Aufgabe der inneren Kriegsführung aber ist und bleibt weiter die Sorge für die gerechte Preisgestaltung und eine richtige Verteilung der Lebensmittel. Es muß durch Organisation und Zentralisierung des Einkaufs, und nötigenfalls auch des Verkaufs, dafür Sorge getragen werden, daß die notwendigen Lebensmittel in genügender Menge zur Verfügung stehen, und daß weiter die Preise sich auf einer Höhe halten, die auch die weniger Bemittelten in die Lage setzt, wichtige Nahrungsmittel zu angemessenen Preisen zu erwerben, ihren Anteil an den für die Gesamtheit sichergestellten Vorräten zu erhalten.

In den ersten Kriegsmonaten war die Hauptsorge der Reichsregierung auf Förderung der Erzeugung und Einfuhr von Lebensmitteln und Waren aus dem Auslande gerichtet. Die Frage, ob die Vorräte bis zur neuen Ernte ausreichen werden, stand so sehr

im Vordergrund, daß dagegen die Preisfrage zurücktrat. Ja, man erblickte vielfach sogar in der einsetzenden Teuerung einen Schutz gegen den englischen Aushungerungsplan, da hohe Preise naturgemäß Waren aus dem Auslande anlocken und auch im Inlande die Erzeugung und Produktion dadurch gesteigert wird.

Im zweiten Kriegsjahre bestehen ernste Besorgnisse für die Ernährungsmöglichkeit nicht mehr. Der Grundstock der Ernährung, Brot und Kartoffeln, sind uns gesichert, und auch die sonst zur Verfügung stehenden Nahrungsmittel reichen aus. Sie müssen nur richtig verteilt werden und dürfen nicht Gegenstand gewissenloser Spekulation sein. Aufgabe der Reichsregierung ist es, mit allen zu Gebote stehenden Mitteln dafür zu sorgen, daß die Teuerung nicht über das unbedingt nötige Maß hinausgeht und die Erbitterung im Volke nicht anwächst. Da es in allen Erwerbsständen Leute gibt, die den Krieg als Geschäft betrachten und nur an ihren Geldbeutel denken, so werden in dieser Beziehung dauernd Maßregeln der Regierung ergriffen werden müssen.

### II.

Unter den Notgesetzen des 4. August 1914 befand sich auch das Gesetz, betreffend Höchstpreise, das mehrfach Veränderungen erfahren hat. In der Begründung zum Gesetz heißt es: „Auch wenn an sich genügende Vorräte zur Versorgung der Bevölkerung vorhanden sind, steigen erfahrungsgemäß unter den besonderen Verhältnissen, wie sie ein Krieg mit sich bringt, an manchen Orten die Gegenstände des täglichen Bedarfs plötzlich stark im Preise, weil der normale Verlauf der Versorgung gestört ist. Um übertriebenen hohen Preissteigerungen entgegenzuwirken, die nicht in der Natur der Verhältnisse begründet sind, sondern auf spe-



kulative oder unlautere Machenschaften einzelner zurückgehen, empfiehlt es sich, die Möglichkeit zu schaffen, daß unüberschreitbare Höchstpreise für bestimmte Gegenstände des täglichen Bedarfs festgesetzt werden können.“

Die von dem Gesetz über die Höchstpreise erhoffte Wirkung auf die Lebensmittelpreise ist nur in sehr geringem Umfange eingetreten, weil der Verkauf gewisser Waren häufig verweigert wurde. Um einen Zwang zur Veräußerung auszuüben, wurde bestimmt, daß das Eigentum an Gegenständen, für die Höchstpreise festgesetzt sind, durch Anordnung der zuständigen Behörde einer von ihr bezeichneten Person übertragen werden kann.

Eine wesentliche Erweiterung des Höchstpreisesgesetzes brachte die Bundesratsverordnung „gegen übermäßige Preissteigerung“ vom 23. Juli 1915. § 1 sagt:

„Werden Gegenstände des täglichen Bedarfs, insbesondere Nahrungs- und Futtermittel aller Art, sowie rohe Naturerzeugnisse, Heiz- und Leuchtstoffe, die vom Eigentümer zur Veräußerung erzeugt oder erworben sind, zurückgehalten, so kann das Eigentum an ihnen durch Anordnungen der Landeszentralbehörde oder der von ihr bezeichneten Behörde auf eine in der Anordnung zu bezeichnende Person übertragen werden.“

In der der Verordnung beigegebenen Begründung heißt es: „Soll die Möglichkeit, Höchstpreise festzusetzen, in der gewünschten Weise wirksam werden, so muß sie für alle Gegenstände des täglichen Bedarfs gewährt werden, mögen sie im Marktverkehr, in Läden oder sonstwie gehandelt werden.“ An die Festsetzung der Höchstpreise reihten sich andere Maßnahmen an: Die Beschlagnahme und die Organisation des Handels. Aus der Bezeichnung „Höchstpreis“ geht hervor, daß damit der Wert nur für beste Waren gemeint ist. An vielen Orten sind nach Festsetzung von Höchstpreisen die zweiten Sorten, so bei Butter und Wurst, aus dem Handel verschwunden. Eine Umgehung der Höchstpreise, z. B. durch Verweigerung der Ware, wenn nicht gleichzeitig andere Waren gekauft werden, hat in zahlreichen Fällen zur Bestrafung geführt.

Im § 5 der Verordnung vom 23. Juli 1915 heißt es:

Mit Gefängnis bis zu einem Jahr und mit Geldstrafe bis zu zehntausend Mark oder mit einer dieser Strafen wird bestraft:

1. wer für Gegenstände des täglichen Bedarfs, insbesondere für Nahrungs- und Futtermittel aller Art, für rohe Naturerzeugnisse, Heiz- und Leuchtstoffe sowie für Gegenstände des Kriegsbedarfs Preise fordert, die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, insbesondere der Marktlage, einen übermäßigen Gewinn enthalten, oder solche Preise sich oder einem anderen gewähren oder versprechen läßt<sup>1)</sup>;

2. wer Gegenstände der unter Nr. 1 bezeichneten Art, die von ihm zur Veräußerung erzeugt oder erworben sind, zurückhält, um durch ihre Veräußerung einen übermäßigen Gewinn zu erzielen;

3. wer, um den Preis für Gegenstände der unter Nr. 1 bezeichneten Art zu steigern, Vorräte vernichtet, ihre Erzeugung oder den Handel mit ihnen einschränkt oder andere unlautere Machenschaften vornimmt;

<sup>1)</sup> Durch die Bundesratsverordnung vom 23. Sept. 1915 wurde dann noch der Satz hinzugefügt:

„Neben Gefängnisstrafen kann auf Verlust der bürgerlichen Ehrenrechte erkannt werden.“

4. wer an einer Verabredung oder Verbindung teilnimmt, die eine Handlung der in Nr. 1 bis 3 bezeichneten Art zum Zwecke hat.

Neben der Strafe kann auf Einziehung der Vorräte erkannt werden, auf die sich die strafbare Handlung bezieht, ohne Unterschied, ob sie dem Verurteilten gehören oder nicht. Ferner kann angeordnet werden, daß die Verurteilung auf Kosten des Schuldigen öffentlich bekanntzumachen sei<sup>1)</sup>.

Ein zuverlässiges Urteil über die Angemessenheit der Preise, unter Berücksichtigung der Marktlage, wird in vielen Fällen nur unter Zuziehung von Sachverständigen zu gewinnen sein. Gewisse Anhaltspunkte über die Angemessenheit der Gewinnzuschläge sind in den folgenden Äußerungen von maßgebender Seite gegeben:

In einem Erlaß des preußischen Handelsministeriums vom 3. August 1915 wird gesagt: „... Der Krieg darf unter keinen Umständen als Konjunktur angesehen werden, aus der ein möglichst großer Gewinn herauszuholen ist. Vielmehr ist es vaterländische Pflicht, besonders bei den Gegenständen des täglichen Bedarfs, sich mit Gewinnen zu begnügen, die neben angemessener Lebensführung des Unternehmers und seiner Familie den Fortbestand des Unternehmens sicherstellen.“

Aus einer Verordnung des Sächsischen Ministeriums des Innern vom 5. August 1915 (s. Nr. 181 der Sächsischen Staatszeitung) seien folgende wichtige Grundsätze entnommen: „... Es ist dringend notwendig, daß das offenbar noch bei vielen vorhandene Bewußtsein, ein jeder könne aus seinen Geschäften den Nutzen ziehen, den die „Marktlage“, d. h. zumeist die Notlage seiner Mitbürger, zulasse, durch eine Reihe strafrechtlicher Verfolgungen und womöglich Verurteilungen gründlich erschüttert wird... Was als übermäßiger Gewinn zu betrachten ist, werden in letzter Linie die Gerichte zu entscheiden haben. Bis dahin haben die Verwaltungsbehörden von folgenden Erwägungen auszugehen: Den zuverlässigsten Anhalt dafür, was als erlaubter Gewinn gelten muß, bildet der im Frieden herkömmlich gewesene Gewinn; der Krieg rechtfertigt keine höheren Gewinne. Deshalb ist, wenn die Verwaltungsbehörden sich bei der Untersuchung sachverständigen Beirates bedienen, dieser in erster Linie zur Feststellung der Preisspannungen unter normalen Verhältnissen zu benutzen und erst von hier aus zu der Untersuchung der besonderen, durch den Krieg hervorgerufenen preissteigernden Umstände überzugehen.“

In einem Erlaß des Österreichischen Ministeriums des Innern, betr. Bekämpfung der Preistreibereien mit unentbehrlichen Bedarfsartikeln, vom 24. Juli 1915 (s. Nr. 170 der Wiener Zeitung) heißt es:

<sup>1)</sup> In der Österreichischen Verordnung vom 1. August 1914 wird gesagt: „Wer unter Ausnutzung der durch den Krieg verursachten außerordentlichen Verhältnisse für unentbehrliche Bedarfsgegenstände offenbar übertriebene Preise fordert, wird wegen Übertretung mit 1 Woche bis 6 Monaten Gefängnis bestraft. Der rückfällige Täter wird wegen Vergehens (1 Monat bis 1 Jahr) bestraft.“

Die Schweizerische Verordnung vom 10. August 1914 bestraft die „Überschreitung des üblichen Geschäftsgewinnes.“



„... Maßstab für die Preisbildung sind die sorgfältig und sachgemäß zu prüfenden Gestehungskosten, die naturgemäß während der Kriegsverhältnisse eine gewisse Steigerung gegenüber der Friedenszeit erfahren haben, unter Zuschlag eines angemessenen Gewinnes. Keinesfalls geht es, ohne weiteres die Marktpreisnotierungen, die ja oft auf geradezu wucherischer Grundlage entstanden sind, an und für sich schon als legale Preisgrundlage zu betrachten.“

Wenn auch im § 5 der Bundesratsverordnung gegen übermäßige Preissteigerung der Absatz 1: „Wer . . . Preise fordert, die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, insbesondere der Marktlage, einen übermäßigen Gewinn enthalten,“ nicht besonders glücklich gefaßt ist, so unterliegt es m. E. keinem Zweifel, daß bei Beurteilung der Angemessenheit der Verkaufspreise von den Gestehungskosten auszugehen ist. Zweck der Bundesratsverordnung vom 23. Juli 1915 war, den Lebensmittelwucher zu bekämpfen. Das Interesse der Allgemeinheit fordert, daß die Preise möglichst niedrig gehalten werden. Die allgemeine Marktlage ist nur eins von den vielen, bei der Preisfestsetzung mitzuberücksichtigenden Momenten<sup>1)</sup>. Die Preisbildung gestaltet sich heute unter durchaus unnormalen Verhältnissen. Die Gerechtigkeit fordert es daher, daß, zur Abwendung übler Folgen für den Verbraucher, die Gestehungskosten zugrunde gelegt werden. Die Marktlage auszunutzen, ist in Friedenszeiten das Ziel der Privatwirtschaften. In Kriegszeiten muß der Produzent und der Händler seine Interessen unter die großen vaterländischen Gesichtspunkte unterordnen.

Zu den Gestehungskosten treten die Zuschläge für Unkosten und für Gewinn. Sie lassen sich natürlich nicht schematisieren. Der Großhändler, der mit großen Gefahren und Kosten Waren aus dem Auslande hereinbringt, muß seinem Risiko und seiner Arbeit entsprechend entschädigt werden. Aber auch sein Gewinn muß sich schließlich innerhalb gewisser Grenzen halten. Daß er nicht unangemessen hoch ist, dafür werden die Preisprüfungsstellen Sorge zu tragen haben.

Beim Kleinhändler bestehen solche Risiken wie beim Importeur nicht. Bei Waren, für die Höchstpreise festgesetzt sind, ist der Gewinn des Detaillisten ja an und für sich begrenzt und beträgt mitunter noch nicht 10% auf den Einkauf; bei anderen Artikeln hingegen wird ein Zuschlag von 20 bis 25 und mehr Prozent erhoben. Die Berliner Preisprüfungsstelle hat durchschnittlich einen Aufschlag von 20% — das sind  $16\frac{2}{3}\%$  vom Verkauf — bei Lebensmitteln als angemessen erklärt.

Hat ein Kaufmann Waren billig eingekauft, so

darf er, in Kriegszeiten, aus der Steigerung der Warenpreise keinen Nutzen ziehen. Er muß die billig eingekauften Waren entsprechend niedrig verkaufen. Er darf nicht, wie in Friedenszeiten, einen Konjunkturgewinn machen.

Für die vom Reich gegründete, und mit zahlreichen Privilegien ausgestattete Zentral-Einkaufsgesellschaft in Berlin braucht dieser Grundsatz nicht zu gelten, weil sie dauernd vom Reich kontrolliert wird. Bei der Verschiedenheit der Einkaufspreise und der Größe ihres Umsatzes wird sie mitunter genötigt sein, Durchschnittseinkaufspreise — z. B. bei der aus verschiedenen Ländern zu verschiedenen Preisen bezogenen Butter — zugrunde zu legen.

### III.

Die wichtigste Maßregel der Reichsregierung auf dem Gebiete der Lebensmittelversorgung ist die Verordnung über die Errichtung von Preisprüfungsstellen und die Versorgungsregelung vom 25. September 1915 und 4. November 1915.

Zur Schaffung von Unterlagen für die Preisregelung der Gegenstände des notwendigen Lebensbedarfs und zur Unterstützung der zuständigen Stellen bei der Überwachung des Verkehrs mit diesen Gegenständen werden Preisprüfungsstellen errichtet.

Um die Verteilung der Lebensmittel zu angemessenen Preisen zu ermöglichen, wurde den dazu berufenen Stellen weitgehende Machtvollkommenheiten eingeräumt. Die Verordnung bestimmt, daß die Gemeinden, mit Zustimmung der Landeszentralbehörden:

1. für die Erzeuger und Hersteller von Gegenständen des täglichen Bedarfs, sowie für die Handel- und Gewerbetreibenden ihres Bezirkes Vorschriften hinsichtlich des Betriebes, insbesondere des Absatzes, des Erwerbes und der Buchführung erlassen können,
2. unter Ausschluß des Handels und Gewerbes die Versorgung selbst übernehmen können,
3. in Verträge über Lieferung von Gegenständen des täglichen Bedarfs eintreten können,
4. die ausschließliche Versorgung gemeinnützigen Einrichtungen oder bestimmten Handel- und Gewerbetreibenden übertragen und dabei über den Betrieb, insbesondere den Weiterverkauf und die Preise Bestimmungen treffen können,
5. Vorschriften zur Regelung des Verbrauches erlassen können.

Die Preisprüfungsstellen haben (§ 4) die Aufgabe:

1. aus ihrer Kenntnis der Marktverhältnisse auf der Grundlage der Erzeugungs-, Verarbeitungs- und sonstigen Gestehungskosten die den örtlichen Verhältnissen angemessenen Preise zu ermitteln,
2. die zuständigen Stellen bei der Überwachung des Handels mit Gegenständen des notwendigen Lebensbedarfs sowie bei der Verfolgung von Zuwiderhandlungen gegen die Vorschriften über Höchstpreise und über die Regelung des Verkehrs mit Gegenständen des notwendigen Lebensbedarfs zu unterstützen,
3. Gutachten über die Angemessenheit von Preisen für Gerichte und Verwaltungsbehörden abzugeben,
4. die zuständigen Stellen bei der Aufklärung der Bevölkerung über die Preisentwicklung und deren Ursachen zu unterstützen. —

Die Preisprüfungsstellen können (§ 5) bestimmen, daß,

<sup>1)</sup> Sehr treffend sagt Justizrat Dr. Pink in der Juristischen Wochenschrift (1. Dezember 1915): „Die Bundesratsverordnung vom 23. Juli 1915 „will weiter auf Verbilligung der Preise hinzielen; also kann das Gebot, die Marktpreise zu würdigen, nur dahin gedeutet werden, daß auch diejenigen Umstände zu beachten sind, die mit Rücksicht auf die Kriegsnöte ein Hinuntergehen unter den Marktpreis angezeigt erscheinen lassen.“



wer bestimmte Gegenstände des notwendigen Lebensbedarfs im Kleinhandel feilhält, verpflichtet ist, ein Verzeichnis in seinem Verkaufsraum oder an seinem Vertriebsstand anzubringen, aus dem der genaue Verkaufspreis der Waren im einzelnen sowie ein etwa vorgeschriebener Höchstpreis ersichtlich ist. Die Preisankündigung im Verzeichnis gilt als Preisforderung im Sinne des § 5 Abs. 1 Nr. 1 der Bekanntmachung gegen übermäßige Preissteigerung vom 23. Juli 1915 (RGBl. S. 467).

Die angekündigten Preise dürfen nicht überschritten werden. Die Abgabe der im Kleinverkauf üblichen Mengen an Verbraucher zu dem angekündigten Preise gegen Barzahlung darf nicht verweigert werden.

Die Preisprüfungsstellen erlassen die näheren Vorschriften. Sie sind befugt, Ausnahmen zu gestatten.

Die Bekanntmachung über den Aushang von Preisen in Verkaufsräumen des Kleinhandels vom 24. Juni 1915 (RGBl. S. 353) und die auf Grund dieser Bekanntmachungen erlassenen Anordnungen bleiben unberührt.

Gemeinden mit mehr als 10000 Einwohnern sind verpflichtet, andere Gemeinden, sowie Kommunalverbände sind berechtigt, Preisprüfungsstellen zu errichten. Die Landeszentralbehörden können die Errichtung von Preisprüfungsstellen auch in Gemeinden, die weniger als 10000 Einwohner haben, anordnen<sup>1)</sup>.

Die Preisprüfungsstellen bestehen aus einem Vorsitzenden und einer Zahl von Mitgliedern, die zur Hälfte dem Kreise der Warenerzeuger, der Großhändler und der Kleinhändler angehören, zur anderen Hälfte aus unbeteiligten Sachverständigen und Verbrauchern bestehen.

Für das Reichsgebiet ist eine Reichsprüfungsstelle für Lebensmittelpreise in Berlin ins Leben gerufen, die aus einem Vorstande und etwa 60 Beiratsmitgliedern besteht. Ihr liegt hauptsächlich ob, den Reichskanzler in allen, die Versorgung der Bevölkerung mit Gegenständen des notwendigen Lebensbedarfs betreffenden Fragen, namentlich über die Preisverhältnisse, zu beraten.

Es sind 4 Ausschüsse gebildet, und zwar für 1. Vieh, Fleischwaren, Wurst, Speck und Fische, 2. Butter, Milch, Käse, Eier, 3. Kartoffeln, Gemüse, Obst, 4. Kolonialwaren, einschließlich Teigwaren und Vorkost.

In Bayern, Sachsen, Württemberg, Baden, Lippe-Detmold und Elsaß-Lothringen sind Landes-Preisprüfungsstellen, bzw. Landes-Preisstellen errichtet, und für die Provinz Ostpreußen ist, neben den örtlichen Prüfungsstellen, eine zentrale Prüfungsstelle geschaffen worden.

Diese zentralen Prüfungsstellen sollen eine engere Verbindung der örtlichen Prüfungsstellen untereinander schaffen, den Verkehr der örtlichen Prüfungsstellen mit der Hauptstelle in Berlin vermitteln und die Ministerien usw. der betreffenden Staaten in Fragen, die die Preisverhältnisse des notwendigen Lebensbedarfs betreffen, beraten.

<sup>1)</sup> In der sächs. Verordnung vom 8. Oktober 1915 heißt es: „Alle Gemeinden mit vorwiegend industrieller Bevölkerung sollen zu einer Preisprüfungsstelle gehören. In den Städten mit revidierter Städteordnung sind, auch wenn sie weniger als 10000 Einwohner haben, Preisprüfungsstellen zu errichten, sofern sie sich nicht zu einer gemeinsamen Preisprüfungsstelle mit anderen Gemeinden vereinigen oder der Kommunalverband, zu dem sie gehören, eine solche errichtet.“

#### IV.

Über die Tätigkeit der örtlichen Prüfungsstellen und der Landes-Preisprüfungsstellen ist, bei der Kürze ihres Bestehens, bisher verhältnismäßig wenig in die Öffentlichkeit gedrungen. Sie haben in stiller Arbeit segensreich gewirkt, wovon u. a. die seit kurzem erscheinenden „Nachrichtenblätter“ der Preisprüfungsstellen für das Königreich Sachsen, Württemberg und Ostpreußen Kunde geben. Die Reichsprüfungsstelle hat ebenfalls nur in knappen Worten über ihre Sitzungen berichtet. Aber die in den letzten Monaten für zahlreiche Gegenstände festgesetzten Höchstpreise und Maßnahmen hinsichtlich Versorgungsregelung können doch als Niederschlag der Beratungen der Reichsprüfungsstelle für Lebensmittelpreise gelten.

Die Höchstpreise so festzusetzen, daß sie allen Wünschen der beteiligten Erzeuger, Händler usw. und denen der Verbraucher entsprechen, wird natürlich stets ein Unding sein. Werden für eine Ware Höchstpreise festgesetzt, so konnte sehr häufig die Wahrnehmung gemacht werden, daß die Preise alsbald auch dort, wo sie sich noch unter diesem Höchstpreise hielten, auf den Höchstpreis gestiegen sind. Wird der Höchstpreis zu niedrig bemessen, so kann leicht die Herstellung, bzw. Erzeugung einer Ware unterbunden werden, und es besteht die Gefahr, daß die Ware knapp wird, bzw. überhaupt nicht mehr erhältlich ist<sup>1)</sup>.

Diese Erfahrungen konnte in letzter Zeit z. B. beim Gemüse gemacht werden: Einige Gemüsesorten kamen nach Inkrafttreten der Höchstpreise überhaupt nicht mehr auf den Markt. Die Preise waren zum großen Teil zu niedrig bemessen, so daß vor allem auch das Auslandsgemüse ausblieb.

Bei Nahrungsmitteln, die aus dem Auslande kommen, ist unser Einfluß auf die Preisbildung naturgemäß sehr gering. Ausländische Produzenten oder Händler kümmern sich nicht um die von uns festgesetzten Höchstpreise. Können z. B. Holland, Schweden und Dänemark ihre Butter zu höheren Preisen an England verkaufen, so tun sie es, und Deutschland erhält, wenn es den Preis darunter limitiert, keine Butter aus diesen Ländern.

Nach Festsetzung von Butterhöchstpreisen in Deutschland war zeitweise der Export nach Deutschland erheblich eingeschränkt. Die Preise für Inlandsbutter denen für Auslandsbutter anzupassen, wäre unbillig<sup>2)</sup>. Da wir aber auf Butterimport angewiesen sind, mußten die Höchstpreise für Auslandsbutter für den Einkäufer, das ist heute allein die Zentraleinkaufsgesellschaft in Berlin, aufgehoben werden. Auslandsbutter kann unter gewissen Vor-

<sup>1)</sup> Die Ansicht von Richard Calwer (Roter Tag Nr. 269, 1915), „daß der Weg, den man zur Bekämpfung der Teuerung durch Höchstpreise, Beschlagnahme, Enteignung usw. eingeschlagen hat, nicht zum Ziele führt,“ teile ich nicht. Calwer tritt weiter dafür ein, daß der Preis der Ware sich heute nach den höchsten Gestehungskosten einstellen müßte. — Dem Wucher wäre hiermit, meine ich, Tür und Tor geöffnet.

<sup>2)</sup> Von dem gesamten deutschen Butterverbrauch stammt heute, schätzungsweise, 15% aus dem Auslande, gegen etwa 10% im Jahresdurchschnitt in normalen Zeiten.



aussetzungen, ebenso wie Auslandsschweinefleisch, zu höheren Preisen verkauft werden, ebenso an manchen Orten (z. B. im Königreich Sachsen) Auslandsgemüse.

Ist das neutrale Ausland auf den Export nach Deutschland angewiesen, so wird es natürlich in unserer Macht liegen, die Preise für uns verhältnismäßig günstig zu beeinflussen, sofern der Einkauf zentralisiert ist. Ein Beispiel hierfür ist die Getreideeinfuhr aus Rumänien. — Daß durch einen unorganisierten Einkauf die Preise gewaltig in die Höhe getrieben werden können, dafür bot ein Beispiel das Gebahren zahlreicher deutscher und österreichischer Buttereinkäufer. Maurergesellen, Arbeiter und andere Sachkundige kauften für eigene Rechnung im Ausland jedes Quantum Butter, das sie bekommen konnten und zahlten dafür jeden geforderten Preis.

#### V.

Über die Tätigkeit der Reichsprüfungsstelle in Berlin urteilt ein hervorragendes Mitglied ihres Beirates, Oberbürgermeister Dr. Wilms, Posen<sup>1)</sup>: „Bei den Verschiedenheiten der Wirtschaftsgebiete unseres deutschen Vaterlandes . . . . . ist vor allen Dingen eine enge Fühlungnahme der bedeutsamsten Prüfungsstellen mit der Hauptstelle unbedingtes Erfordernis einer ersprießlichen Arbeit für den Lebensmittelmarkt in Deutschland im allgemeinen. Dazu bedarf es noch des weiteren Ausbaues der Berliner Hauptstelle. Sie darf nicht rein behördliche Verwaltungsstelle sein, sondern muß gleichzeitig eine Art kaufmännischer Mittelpunkt werden.“

Von der „beratenden Tätigkeit der Reichsprüfungsstelle gegenüber den gemeindlichen und Landesprüfungsstellen“, wie sie in der Tat sehr erwünscht wäre, konnte bisher wenig gemerkt werden. Der Beamtenkörper der Reichsprüfungsstelle ist bisher wohl auch noch zu klein, um diese Aufgabe, die die Denkschrift des Reichskanzlers vom 26. November 1915 erwähnt, erfüllen zu können. Präsident Delbrück, dessen Ernennung zum geschäftsführenden Vorstandsmitglied der Reichsprüfungsstelle in der zweiten Januarhälfte erfolgte, wird, das erhoffen wir zuversichtlich, auch in dieser Beziehung organisatorisch wirken.

Ein engeres Zusammenarbeiten der Berliner Hauptstelle mit den Landes-Preisprüfungsstellen, die ihrerseits wieder in dauerndem Gedankenaustausch mit den Prüfungsstellen ihres Landes stehen müßten — wie es, soweit ich unterrichtet bin, jetzt schon der Fall ist —, würde von hohem Wert für die gerechte Festsetzung der Höchstpreise und die richtige Verteilung der Nahrungsmittel sein.

Wird, wie z. B. jetzt, von verschiedenen Seiten die Festsetzung von „Stallhöchstpreisen“ für Schweine und die Einschränkung der Verwendung von Schweinefleisch zur Herstellung von Wurst und Konserven gefordert<sup>2)</sup>, so müßten sofort

seitens der Reichsprüfungsstelle diesbezügliche Erhebungen angestellt und auch die Gesteungskosten und Gewinne dieser Fabriken geprüft werden.

Die örtlichen Preisprüfungsstellen und die Landesprüfungsstellen müssen zur Erforschung der Preisgestaltungsgrundlagen und zur Überwachung des Lebensmittelverkehrs in ihren Bezirken oft auf Verhältnisse in anderen Warenerzeugungs- und Handelsgebieten zurückgreifen. Dazu muß ihnen, wie es in dem oben erwähnten Berichte des Reichskanzlers heißt, als Vermittlerin die Reichsprüfungsstelle zur Verfügung stehen. Ein schnelles Verfahren, unter Anwendung kaufmännischer Grundsätze, ist hierzu unbedingt erforderlich.

Mit den Fragen der Preisgestaltung ist der Aufgabenkreis der Reichsprüfungsstelle nicht erschöpft. Mäßige Preise allein schaffen keine Ware herbei. Zur Preisregelung muß weiter eine Lieferungsregelung (Leitung der Ware in diejenigen Orte, an denen der Bedarf hervortritt) und eine Verbrauchsregelung (Rationierung) treten. Auf diese drei Gebiete soll sich, satzungsgemäß, die Tätigkeit der Reichsprüfungsstelle für Lebensmittel und ihres Beirates erstrecken.

Die Bildung der Preise und die Versorgung des Marktes darf in diesen Zeiten nicht dem freien Spiel der Kräfte überlassen bleiben. Mit fester Hand muß, wie Staatssekretär Dr. Delbrück kürzlich im Reichstag erklärte, eingegriffen werden, und auch vor Härten dürfen wir nicht zurückschrecken, wenn das Wohl des Ganzen und die Sicherheit des Vaterlandes es erfordert. Beraterin des Reichskanzlers in allen diesen Fragen zu sein, ist die schwierige und verantwortungsvolle Aufgabe der Reichsprüfungsstelle.

#### VI.

Die Denkschriften, die der Stellvertreter des Reichskanzlers dem Reichstage jeweils bei seinem Zusammentreten über die Maßnahmen der wirtschaftlichen Kriegsführung unterbreitet hat, verzeichnen bis zum 23. November 1915 bereits 272 Bundesratsverordnungen und 108 Ergänzungs-Ausführungsbestimmungen. In der letzten Denkschrift heißt es: „Unter dem Zwange der von den Gegnern versuchten Einschließung hat die hochentwickelte deutsche Wissenschaft und Technik auch auf dem Nahrungsmittelgebiet gerade in denjenigen Zweigen, in denen am ersten ein Mangel zu besorgen war, rechtzeitig wirksame Ersatzmittel entdeckt und erfunden. Es sind für manches früher vernachlässigte Naturprodukt Werte nachgewiesen, die zu einer dauernden Bereicherung der deutschen Volkswirtschaft führen werden.“

Großes ist in Deutschland nicht nur in militärischer Hinsicht, sondern auch von der Wissenschaft und allen Erwerbskreisen geleistet worden: Es steht bei uns, trotz der schwierigen Verhältnisse, weit besser als bei manchem unserer Feinde. Opfer muß jeder in diesem Weltkriege bringen. Der Erzeuger, der Produzent und der Händler soll nicht umsonst oder mit Verlust arbeiten, aber er soll sich bewußt sein, daß Produktion und Handel jetzt

<sup>1)</sup> Siehe Dresdner Anzeiger vom 17. Dezember 1915.

<sup>2)</sup> Siehe auch meinen Aufsatz in Nr. 12 des Roten „Tag“: „Beseitigung des Mangels an frischem Schweinefleisch.“



Kriegsdienst sind, daß das Wohl der Volkswirtschaft über dem Wohl der einzelnen Privatswirtschaft stehen muß. Der Verbraucher muß sich den Verhältnissen anpassen und sich vor Augen halten, daß wir vom Bezug mancher, im Frieden unentbehrlich scheinender Bedarfsartikel so gut wie abgeschnitten sind. Mit Klagen über Teuerung und Knappheit wird nichts geholfen. Praktischer Mitarbeit aller Produzenten und Konsumenten bedarf es. In den Prüfungsstellen ist ein gemeinsames Arbeitsfeld gegeben. Noch manche Aufgaben harren hier ihrer Erledigung. Ich nenne vor allem: Veredelung der Höchstpreise, d. h. sachgemäße Anpassung an die verschiedenen Stufen bei dem oft langen Wege vom Produzenten zum Konsumenten, und Ausbau zu einem lückenlosen System, weiter einheitliche Versorgungsregelung für das gesamte Reichsgebiet. Deutschland stellt ein einheitliches Wirtschaftsgebiet dar, und es ist unbillig, daß z. B. in einigen Gegenden jedes Quantum Butter erhältlich ist, in anderen Gegenden an nicht bevorzugte Kunden überhaupt keine Butter abgegeben wird. Hier gibt es nur einen Ausweg: Die Reichsbutterkarte. —

Gegen den Kriegswucher der Produzenten, der Groß- und Kleinhändler muß energisch eingeschritten werden. In einem Erlaß des Österreichischen Ministeriums vom 25. Juli 1915 heißt es: Der Staatsbürger, der Anzeige macht, um Preistreiber in der Kriegszeit zur Verantwortung zu ziehen, ist kein Angeber im verächtlichen Sinne. Unsere Feinde führen einen Aushungerungsplan. Der Preistreiber dient, wenn auch unabsichtlich, dem Feinde; er trägt dazu bei, seine Mitbürger dem Hunger in die Arme zu treiben. Und Staatssekretär Dr. Delbrück sagte im Reichstage: „Diejenigen, die Lebensmittelwucher treiben, müssen gebrandmarkt sein für den Rest ihres Lebens; ihre Mitbürger dürfen ihnen nie wieder ein öffentliches Amt anvertrauen.“

Von den Gesteuerungskosten muß man ausgehen, wenn man angemessene Höchstpreise festsetzen will. Hierfür, auf Grund sachkundiger Ermittlungen und unter Berücksichtigung örtlicher Verhältnisse, Grundlagen zu schaffen, ist eine der wichtigsten Aufgaben der Preisprüfungsstellen. Ihnen, wie den Kommunen, sind durch die Bundesratsverordnungen vom 25. September und 4. November 1915 weitgehende Rechte verliehen worden, von denen sie in Zukunft mehr als bisher einen, den Interessen der Allgemeinheit dienenden Gebrauch machen sollten.

### *Marktpreis.*

#### *Eine zeitgemäße Untersuchung.*

*Von Eugen Schigut, Wien.*

1.

Die wirtschaftliche Einkreisung der Zentralmächte hat mehr als der Krieg selbst zu gewissen Überschreitungen gewohnter Grenzen und in der Folge

zu entsprechenden Abwehrversuchen geführt. Im grellen Lichte dieses wirtschaftlichen Ausnahmezustandes konnte man erkennen, wohin eine falsche Auffassung wirtschaftlicher Funktionen zu führen vermag und konnte die Lehren daraus für eine bessere, den Forderungen des Staates mehr entsprechende Regelung in der nächsten Zukunft ableiten. Die Ausnutzung der durch den Kriegszustand geschaffenen leichteren Verdienstmöglichkeit feierte geradezu Orgien, sowohl durch ungeheure, zum Teile unberechtigte Preissteigerungen selbst, wie durch das auf dasselbe Ziel hinsteuende Zurückhalten von Wirtschaftsgütern. Auch hat sich der Antagonismus zwischen Produzenten und Händler einerseits und Konsumenten andererseits in einer unerträglichen Weise gesteigert, in völligem Verkennen der Aufgabe der erstgenannten Wirtschaftsfaktoren als Grundlage, nicht als Selbstzweck der Staatswirtschaft gegenüber dem Konsumentenstande, aus dem sich wohl zweifellos der Staatsbegriff zusammensetzt, der aber geradezu zum wehrlosen Ausbeutungsobjekt wurde. Ein weiteres Verkennen der Sachlage liegt offenbar darin, daß der jetzige Krieg, der ein Wirtschaftskrieg, ein Kampf um die Vorherrschaft oder auch nur um die Teilnahme am Welthandel ist, nie die Handhabe dazu bieten durfte, daß Produktion und Handel, anstatt im Welthandel Güter und Kapitalien fremder Staatsgebiete zur Erhöhung des eigenen Staatswohlstandes heranzuziehen, dies auf Kosten des eigenen Staates taten, ein *circulus vitiosus*, der als Schlußeffekt eine beträchtliche Verschiebung der Vermögensverteilung und damit Verelendung des wirtschaftlichen Loses der breiten Massen gezeitigt hat, einen Zustand, der weit von den Zielen entfernt ist, die namentlich in Deutschland vor dem Kriege in erreichbarer Nähe geleuchtet.

In dieser Zeitschrift hat vor kurzem<sup>1)</sup> ein Schriftsteller sehr drastisch darauf hingewiesen, daß die moderne Wirtschaft „den ganzen Produktionsprozeß auf den Kopf gestellt, indem sie das Verhältnis von Erzeugung und Verbrauch umkehrte. Der Mensch ist nicht mehr das Maß aller Dinge, es wird nicht mehr produziert, damit konsumiert werde, sondern der Konsum ist zu einem Mittel geworden, dessen Endzweck der Profit ist usw.“

Zum richtigen Verständnis des geradezu als staatsfeindlich zu bezeichnenden Gebahrens weiter Kreise muß allerdings darauf hingewiesen werden, daß der ungeheuren lebendigen Kraft des Erwerbstriebes angesichts der verlockenden Nähe bequemster Befriedigungsmöglichkeiten ein so großes moralisches Gegengewicht entgegenwirken müßte, wie es füglich nicht verlangt werden kann. Hier kann nur eine höhere Gewalt, also die des Staates, einwirken, und zwar nicht nur organisierend und Härten mildernd, sondern auch erzieherisch. Beide Gewalten waren, allerdings nicht mit vollem Erfolge, im Verlaufe des Krieges tätig, verkörpert durch die politische, andererseits die richterliche Behörde.

<sup>1)</sup> Heinz Potthoff im 7. Heft dieses Jahrg.



Die politischen Behörden haben durch Vorratsaufnahmen, Gründung von Einkaufsgesellschaften, Festsetzung von Höchstpreisen usw. immerhin dem ärgsten Treiben Einhalt geboten, wenn auch alle dem der Nachteil der Augenblicksvorsorge noch anhaftet und der Mangel einer großzügigen, weitblickenden und alles umfassenden Organisation stark fühlbar ist. Es wird Sache des Friedens sein, auch hier eine ebenso glänzende Kriegsorganisation zu schaffen, wie es die militärische war. Eines sei aber herausgegriffen als Warnung für spätere Maßregeln. Höchstpreise ohne Verkaufszwang sind höchst schädlich, sie treiben die Vorräte in die Lagerhäuser. Der Gipfel des Unzweckmäßigen aber wird durch abgestuft steigende Höchstpreise erreicht, die geradezu den Produzenten bestrafen, wenn er zu frühe verkauft.

Die Gerichtsbehörden haben durch eine verschärfte Praxis den Preisüberschreitungen zu steuern und durch Brandmarkung des Preiswuchers als staatsfeindlichen Aktes erzieherisch zu wirken versucht. Vielleicht die hervortretendste Tat auf diesem Gebiete war die Entscheidung des Österr. obersten Gerichts- und Kassationshofes vom 16. März 1915, auf deren geradezu klassisch zu nennende Begründung hier etwas näher eingegangen werden soll.

Es handelte sich hauptsächlich um folgendes: Ein Mehlhändler hatte verhältnismäßig billiges Mehl in der Hand, dessen Verkaufspreis er, den Steigerungen der allgemein herrschenden Preise entsprechend, ebenfalls und mehrfach teurer ansetzte. Aus Rücksicht auf diese Marktlage war er in der 2. Instanz von der Beschuldigung der Preistreiberei freigesprochen worden. Der oberste Gerichtshof bezeichnete nun diese Motivierung des Freispruches als rechtsirrig. Er sagte u. a.:

„Die jetzt als Tagespreise bezeichneten, außerordentlich hohen Ansätze sind keine wirklichen Marktpreise, sondern übertrieben und nicht gerechtfertigt und es könne demjenigen, der über wohlfeil erstandene oder erzeugte Vorräte verfügt, keineswegs die Forderung offenbar übermäßiger Preise zugebilligt werden. — — — Stehen Verkäufer und Käufer sich vollkommen frei gegenüber, sind Vorrat und Bedarf, Angebot und Nachfrage im angemessenen Verhältnis, was bei einem vermehrbaren Gegenstande des täglichen Bedarfs in der Regel der Fall sein wird, so wird sich infolge des Wirkens des Wettbewerbes die Preisbildung auf der Höhe der Herstellungskosten und des ortsüblichen Gewinns vollziehen. Der Preis wird sich dauernd nicht darüber und nicht darunter halten können. Als wünschenswert wird ein Preis zu bezeichnen sein, in dem jede den Verhältnissen richtig angepaßte Arbeit ihren angemessenen Lohn findet. — — Im gegenwärtigen Kriege, dessen wirtschaftliche Eigentümlichkeit die beinahe völlige Absperrung der Monarchie und des Deutschen Reiches vom Außenhandel bildet, hat sich bei den Waren, bei denen der regelmäßige Bedarf der verbündeten Staaten nur durch die Einfuhr ganz gedeckt werden kann, wie dies bei der Brotfrucht

der Fall ist, folgendes gezeigt: Die Nachfrage ist geblieben, sie macht sich noch in einem viel stärkeren Maße geltend, als in gewöhnlichen Zeiten. — — Eine Ergänzung der gelichteten Vorräte kann nicht von der Einfuhr, sondern erst von der verringerten neuen Ernte erhofft werden. — Diese Ursachen haben das freie Spiel von Nachfrage und Angebot unterbunden, den Wettbewerb, der sonst den Verkäufer nötigte, auf die niedrigeren Angebote anderer Rücksicht zu nehmen, fast ganz aufgehoben. — Jede Erhöhung des Preises durch den einen regt sofort alle anderen zu neuen Preiserhöhungen an. Die Preise werden durch den bestimmt, der das meiste fordert. Aus diesen Gesichtspunkten müssen die sogenannten Markt- oder Tagespreise von heute beurteilt werden; sie sind nicht mehr das Ergebnis eines regelmäßigen Verkehrs, sondern durch die Willkür der Verkäufer bestimmte Preise. Diese Preise, die Eigennutz und Mangel an Gemeinsinn geschaffen haben, können den Marktpreisen des Friedens nicht gleichgestellt werden. — — Es ergeben sich zwei Folgerungen:

1. Die sogenannten Markt- oder Tagespreise, die eben durch die vom Gesetz verbotene Ausnutzung der außerordentlichen Verhältnisse des Kriegszustandes geworden sind, können nicht entscheiden.

2. Den Ausgangspunkt jeder Beurteilung können nur die wirklichen Gestehungskosten des Verkäufers und der übliche Gewinn bei solchen Geschäften bilden.

Sehen wir von den zweifellos durch die Kriegslage, auf welche ausdrücklich hingewiesen ist, gerechtfertigten Schlußfolgerungen und ihrer Wirkung auf die Praxis ab, die sich in zahllosen Anzeigen wegen Preistreiberei, fast ausschließlich im Kleinhandel, geäußert hat, so bleiben noch zwei Momente für den Privatwirtschaftler bemerkenswert:

1. Es wird ein Unterschied zwischen Tages- und wirklichem Marktpreis gemacht, bzw. das Vorhandensein eines wirklichen freien Marktes bestritten.

2. Es wird die Preisbildung auf einem freien Markte in normalen Zeiten zugestanden, allerdings unter Ausschaltung gewaltsamer Einflüsse und unter der Annahme, daß Angebot und Nachfrage im angemessenen Verhältnis zueinander stehen, wobei aber der Meinung Ausdruck gegeben wird, daß in einem richtigen Preise die angewandte Arbeit ihren Lohn finden möge.

Wir werden auf diese Grundsätze noch zurückkommen. Als höchst auffällig ist es aber zu bezeichnen, daß sich, und zwar nur aus den Kreisen der Kaufmannschaft, zahlreiche Stimmen erhoben, die gegen obige Begründungen Stellung nahmen, und es wurde auch von Volkswirtschaftlern die Unterscheidung zwischen Tages- und Marktpreis als unrichtig bezeichnet usw. Die Gründe für diese Stellungnahme — auch seitens größerer kaufmännischer Korporationen — lagen in der Befürchtung, in der rein kaufmännischen, also vermittelnden, Tätigkeit durch das erzwungene Festhalten an den Selbstkosten gehemmt zu sein, es wurde darauf hinge-



wiesen, daß die gesunde kaufmännische Spekulation, welche durch Ankauf und Zurückhalten überschüssiger Ware preisausgleichend wirke, dadurch unmöglich gemacht werde, da es kein Kaufmann wagen könne, zu den gegenwärtigen teuren Preisen Vorräte einzulagern und im günstigen Falle einen mäßigen Gewinn, im ungünstigen Falle aber einen unersetzbaren Verlust davonzutragen. Die Figur des Kaufmanns als gleichmäßig entlohnten Vermittlungsbeamten wurde als Zukunftsbild beschworen. Auch wurde bemerkt, daß die Ermittlung des Verkaufspreises auf Grund der Selbstkosten nicht immer möglich sei, besonders dann nicht, wenn diese Waren aus verschiedenen Einkäufen herrührten, und daß dann der Fall eintreten würde, daß ein und derselbe Kaufmann ein und dieselbe Ware zur selben Zeit zu verschiedenen Preisen verkaufen müßte<sup>1)</sup>.

Die meisten dieser Einwände sind auf ein völliges Verkennen der Ausnahmslage des Kriegszustandes zurückzuführen und leicht zu entkräften. Namentlich das letztgenannte, da im Streitfalle das Gericht dem Kaufmann ohne weiteres die Bildung von Durchschnittspreisen gestatten wird und da kleinere Differenzen in dem Spielraume, den der Begriff „ortsüblicher Gewinn“ gestattet, leicht verschwinden können.

Der heftige Sturm legte sich denn auch bald, auffällig blieb aber, wie schon gesagt, daß er gerade im kaufmännischen Lager entstand und auf die Produzentenkreise, die doch durch die zitierte Entscheidung ebenso getroffen wurden, nicht übergriff, obwohl in der Tagespresse zahllose Überschreitungen der Selbstkosten beim Verkaufe landwirtschaftlicher Produkte gemeldet wurden. So wurde beispielsweise im „Pester Lloyd“ folgende authentische Berechnung vorgelegt:

*Kalkulation eines Keskemeter Schweinezüchters.*

|                            |                 |
|----------------------------|-----------------|
| Preis eines Magerschweines | K 240.—         |
| Futter                     | „ 180.—         |
|                            | K 420.—         |
| Dazu Mortalität            | „ 4.80          |
| Verzinsung                 | „ 16.80         |
| Regie                      | „ 7.80          |
| <b>Zusammen</b>            | <b>K 449.40</b> |

gegenüber einem Verkaufspreise des Mastschweines von

K 1260.—

Reingewinn daher 180 %!

Es ist bekannt, daß die landwirtschaftlichen Produzenten ebenso wie die Militärlieferanten, durch den unerwarteten Goldstrom, der sich über sie ergoß, geradezu überrascht wurden, sie brauchten nur zu fordern, alles, alles wurde von den hungernden Städtern bezahlt. Während frische Eier in der Umgebung Wiens nachweislich im Jahre 1913 mit 4 h per Stück bezahlt wurden, kosten sie heute auf dem Lande selbst 16 h, in Wien 22 h usw.

Wir wollen uns hier nicht mit der Frage befassen, wie dieser, in Österreich-Ungarn noch bedeutend empfindlicher als in Deutschland fühlbaren Teuerung abzuhelpen wäre, einer Frage, deren Be-

antwortung ebenso leicht und einfach und durch jeden Truppenkommandanten oft genug gelöst ist, wie jeder Versuch einer radikalen Abhilfe auf unbesiegbare Schwierigkeiten zu stoßen scheint. Dagegen erscheint uns die Frage einer Untersuchung wert, ob das, was im Kriege als Preiswucher empfunden und mitunter auch bestraft wird, denn nicht auch im Frieden sich als solcher darstellen wird und — im Zusammenhange damit — die Frage, ob die Voraussetzungen für die Preisbildung im Kriege denn wirklich so ganz andere sind, wie in normaler Zeit, ob da wirklich von einer rein auf volkswirtschaftlichen Gesetzen beruhenden, von fremden Einflüssen freien Preisregelung durch den Marktpreis gesprochen werden darf und ob hier, wie der Ob. Gerichtshof weise bemerkt, wirklich die Arbeit ihren Lohn findet.

Es scheint uns, daß diese Fragen zu den vielen anderen zählen, die einer Revision im Frieden zu unterwerfen sein werden, wenn wir auf gesunder wirtschaftlicher Grundlage weiterarbeiten wollen.

Wie entsteht nun der Preis auf dem Markte und wie entspricht diese Preisbildung den wirtschaftlichen Forderungen des Staates?

Es muß da etwas weiter ausgeholt werden, will man ein klares Bild erhalten.

## 2.

Der Zweck der gesamten wirtschaftlichen Tätigkeit der Angehörigen eines Staatsverbandes ist zweifellos der, für den Verbrauch regelmäßig vorzusorgen (wirtschaftliches Existenzminimum) und dann auch gesteigerte Ansprüche bezüglich der Lebensführung der Gesamtheit planmäßig zu befriedigen (wirtschaftliche Kultur). Es ist ebenso zweifellos Sache des Staates, eine solche Entwicklung organisatorisch zu fördern und sie nicht der Einzelwillkür preiszugeben. Unweigerlich würde dies zur Verschärfung des Kontrastes zwischen Armut und Reichtum führen, auf welchem Wege sich die Vereinigten Staaten befinden, während die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands in den letzten Jahrzehnten eine Ausgleichung dieser Gegensätze zum Ziel gehabt zu haben scheint. Erst kurz vor dem Kriege dürfte sie eine Ablenkung nach dem amerikanischen Wirtschaftsstand erfahren haben, der Krieg hat aber wohl genügend die Gefahr erkennen lassen und ein kräftiger Zügelruck wird das Gespann wieder leicht auf den guten Weg bringen.

Das erste Hindernis auf dem Wege der planmäßigen Versorgung mit Wirtschaftsgütern liegt bekanntlich in der ungleichen Verteilung dieser Güter, und zwar sowohl im räumlichen, wie im zeitlichen Sinne. Der Handel räumt diese Schwierigkeiten hinweg, er bedient sich dazu einestheils der Transportmittel, deren Stellung als Hilfsmittel des Handels im Wirtschaftsstaate dadurch gegeben ist, anderenteils der Spekulation, deren wirtschaftliche Bedeutung damit anerkannt ist und er wird so neben der Produktion zum zweiten Wirtschaftsfaktor.

Darin liegt aber auch die Begründung für die eigentümliche gegenwärtige Art der Entlohnung des Kaufmannes, die in der schwankenden Span-

<sup>1)</sup> Dr. Josef Gruntzel: Preistreibeerei, Wien-Hölder.



nung zwischen Kauf- und Verkaufspreis liegt, ganz verschieden von der Lage des Produzenten, dessen Entlohnung im Ersatze für seine Kosten, Mühe und Lebensunterhalt besteht. Der so gewonnene Gestehungspreis der wirtschaftlichen Güter ist der wirkliche „Preis“ *kat' exochen*, er wird subjektiv differieren, doch wird sich stets für ein und dasselbe Wirtschaftsgebiet auch ein sozialer Durchschnittspreis errechnen lassen, nötigenfalls mindestens eine Spannung zwischen billigsten und teuersten Produktionskosten. Diese Spannung im gleichen Produktionsgebiete zu verringern, ist nun keinesfalls Sache des Handels, sondern des Staates, der nur so eine gedeihliche Fortentwicklung der eigenen Produktion ermöglichen wird. Liegen dagegen mehrere Produktionsgebiete — mit verschiedenen Produktionskosten — innerhalb desselben Wirtschaftsgebietes, so ist es wieder Sache des Handels, hier vermittelnd einzugreifen. Ein weiteres Mißverständnis liegt bei der Heranziehung des bekannten Satzes vor: Der Handel schafft Werte. Vorsichtig drückt sich hier u. a. Hellauer aus, er sagt: „Der Handel bringt die Güter aus der Hand derjenigen, bei denen sie geringeren Wert haben in die Hände jener, die sie mit Rücksicht auf denselben Wertmaßstab höher einschätzen.“ Offenbar wird aber hier und auch an anderen Stellen nicht auf die Notwendigkeit verwiesen, zwischen wirtschaftlichen und Luxusgütern zu differenzieren. Bei ersteren handelt es sich innerhalb des Wirtschaftsstaates überhaupt nicht um die Bewertung dieser Güter seitens des Konsumenten, da hierdurch an und für sich alle Güter, die wirtschaftlich unbedingt nötig sind, schon nach Maßgabe dieser Notwendigkeit einen immer höheren Wert für den Konsumenten erlangen müssen, und so seine Situation im vorhinein zu einer ungünstigeren gestalten. Sondern es handelt sich, und das ist der erste wirtschaftliche Grundsatz, der in diesen Ausführungen festgelegt werden soll, darum, daß wirtschaftliche Güter für den Konsumenten zu jenem Maximalpreise erhältlich sein müssen, der sich aus den Produktionskosten unter Zuschlag der Vermittlungskosten für den Händler ergibt. Treffen nun in demselben Wirtschaftsgebiete Güter verschiedener Preiskategorien zusammen, und zwar inländischer und ausländischer Provenienz, so wird es zunächst Aufgabe der inneren Produktionspolitik des Staates sein, entwicklungsfähige inländische Produktionen durch Zölle zu schützen, dann aber auch, die Verschiedenheiten unter den inländischen Betrieben durch entsprechende Förderung auszugleichen. Je intensiver dies geschieht, desto leichter wird es sein, annähernd einheitliche Preise für dieselbe Ware auf obiger Basis zu erreichen.

In einer Formel ausgedrückt soll es also heißen:  
 Konsumpreis = Gestehungskosten + Vermittlungskosten und nicht  
 Vermittlungskosten = Konsumpreis — Gestehungskosten, ebenso nicht  
 Produktionspreis = Konsumpreis — Vermittlungskosten.

Letzteres heißt, der Produzent hat sich nicht um den Konsumpreis (der bisher im Marktpreise seinen Ausdruck fand) zu kümmern, er darf nie und nimmer seine Entlohnung in einer Differenz zwischen mehr oder weniger schwankenden Wertgrößen suchen, also einer spekulativen Basis.

Wenn wir die Formel: Vermittlergewinn = Konsumpreis — Gestehungskosten auch verwerfen, so soll damit zunächst gesagt sein, daß der Konsumentenpreis nie als eine feste Basis betrachtet werden darf. Die Entlohnung für den Händler besteht hauptsächlich in einer Vermittlungsprovision. Nahezu der gesamte kleine, mittlere Handel, dann der Betrieb der Kauf- und Warenhäuser, endlich ein Teil des Großhandels, sie alle stehen heute schon im großen und ganzen auf dieser Grundlage und sie finden einen Ersatz für die ausbleibenden hohen Preisdifferenzen in einem höheren Umsatze. Auf der Basis der Differenz stehen die Importgeschäfte, ein Teil des Zwischenhandels im engeren Sinne, d. h. soweit er sich an die Stelle des Produzenten setzt, und die Mußgeschäfte, welche die Zwangslage der Konsumenten ausnutzen können, endlich die Spekulationsgeschäfte als solche.

Es ließe sich nun ganz gut die gesamte kaufmännische Tätigkeit durch eine derartige Vermittlungsgebühr entlohnt vorstellen, wie dies bei der Produktion geschieht, doch wird allgemein dagegen das Bedenken geäußert, daß der so wichtige, weil elementare egoistische Antrieb für die kaufmännische Tätigkeit, namentlich nach ihrer spekulativen Seite hin, darunter im allgemeinen Interesse sehr leiden müßte.

Es wird also befürchtet, daß dann der Kaufmann weniger Lust zeigen wird, billige Einkaufsquellen aufzusuchen und andererseits Produktionsüberschüsse für ungünstigere Zeiten aufzuspeichern. Wir glauben aber, daß dies die Entwicklungsrichtung des Handels verkennen heißt, wir sind vollkommen überzeugt und gerade die Praxis mit tausenden von Beispielen gibt uns Recht, daß die Stabilisierung des Gewinnes, eine Entwicklungsphase, welche sich sowohl bei den finanziellen Instituten, wie den Aktienbetrieben überhaupt immer deutlicher zeigt, die Zukunft für sich haben wird.

Gestützt auf diese Zuversicht soll hier gar nicht erst der Versuch gemacht werden, die Entlohnung des Händlers als Vermittlungsprovision weiter zu besprechen und zu begründen, wobei ohne weiteres zugestanden wird, daß einzelne, örtlich und zeitlich gemeint, Ausnutzungen bestehender Preisunterschiede, auch später vorkommen werden und ohne empfindlichen Schaden für die Allgemeinheit bestehen können.

Dagegen wollen wir versuchen, zu zeigen, daß auch bei Konzessionierung dieses Differenzstandpunktes eine Gesundung der wirtschaftlichen Lage auf einem anderen Wege erreichbar ist, eine Gesundung, die im höchsten Grade nottut.

Der Krieg hat auch hier schonungslos Blößen aufgedeckt und Masken abgerissen, er ist auch auf wirtschaftlichem Gebiete ein harter, aber guter Lehr-



meister gewesen, wir haben nur die Augen offen zu halten und seine Lehren zu verstehen.

Der nur egoistischen Zwecken dienstbar gemachte, durch keine staatliche Einflußnahme eingeschränkte Teil des Handels hatte sich bisher begreiflicher-weise bemüht, die seinen Gewinn vorstellende Spannung zwischen Einkaufs-(Erzeugungs-)Preis und Verkaufs-(Markt-)Preis möglichst zu vergrößern, bzw. Einfluß auf die preisbildenden Elemente zu gewinnen. Solche Einflüsse wurden und werden denn auch reichlich ausgeübt, und zwar, die Produktion anlangend, durch Beherrschung ganzer Produktionsgebiete (Trusts), oder, den Marktpreis berührend, gewaltsame Zusammenkäufe einzelner Warenkategorien (Ringe), Zurückhalten von Vorräten (Valorisation) usw.

Es ist ferner ebenso begreiflich, wie es gegen das allgemeine Interesse verstößt, daß sich diese Beeinflussungen vor allem auf solche Güter bezogen, welche wirtschaftlich nötig oder unentbehrlich sind und eine spätere Zeit wird es nicht verstehen können, daß solchem schädlichen und unmoralischen Treiben seitens des Staates kein Halt geboten wurde.

Um ein Mißverständnis auszuschließen, sei ausdrücklich darauf hingewiesen, daß hier nur von wirtschaftlichen Gütern die Rede sein soll, um die Notwendigkeit des staatlichen Eingreifens unanfechtbar zu beweisen.

Den genannten Beeinflussungen begegnen wir heute auf Schritt und Tritt, Milch, Eier, Fleisch und Mehl, sie wurden und werden noch durch einen gewissenlosen Zwischenhandel aufgekauft, der Produzent terrorisiert, er darf es nicht wagen, selbst auf den Markt zu gehen oder sich den Preisvorschriften des Händlers zu widersetzen, womöglich wird Ware eingelagert, bis der Preis „gestiegen“ ist usw. Und dabei wagen es noch Volkswirtschaftler, von einem „Marktpreis“ als einem, auf volkswirtschaftlichen Gesetzen beruhenden, automatisch entstehenden Preise zu reden. Wo gibt es den Markt, auf welchem Produzent und Konsument einander unbeeinflusst gegenüberstehen? Nicht einmal der tägliche Gemüsemarkt ist ein solcher, denn, um das Übel vollzumachen, ist der Produzent selbst zum spekulierenden Händler und eine Preisbildung auf Grund der Produktionskosten zur Sage geworden.

(Schluß folgt.)

### *Das Berggerechtsame-Konto.*

*Von W. Brandenburger, Essen.*

Das charakteristischste Anlagekonto in einem Bergwerksunternehmen ist das Berggerechtsame-Konto, auch kurzweg Gerechtsame-Konto, Grubenfeldkonto oder Bergwerkseigentums-Konto genannt. Es dient zur Verrechnung der anstehenden Bergwerkssubstanz. Die Feststellung des Wertes derselben begegnet zahlreichen und großen Schwierigkeiten. Dies gilt sowohl in bezug auf die erstmalige Wertfeststellung als auch in bezug auf die beim jährlichen Abschluß vorzunehmende Bewer-

tung. In beiden Fällen ist man mehr oder weniger auf Schätzungen angewiesen, die sehr oft durch das Eintreten nicht voraussehender Umstände geändert werden.

Wenn die Feststellung der Bergwerkssubstanz sowohl nach Quantität als auch nach Qualität in erster Linie auch eine bergmännisch-technische Frage ist, so spielen dabei doch eine Reihe von Faktoren kaufmännischer Art für die Bewertung eine große Rolle. Für die Wertermittlung ist maßgebend die möglichst genaue Kenntnis der Lagerungs-, Produktions- und Absatzverhältnisse.

Bei den Lagerungsverhältnissen ist es von großem Unterschied, ob die anstehenden Kohlen in Flözen oder in stock- oder nesterförmigen Ablagerungen auftreten. Hinsichtlich der Flöze ist wieder zu beachten, ob das Bergwerk am Anfang oder Ausgang des Flözes oder mitten darin liegt. Sind Bergwerke in der Nähe, die dasselbe Flöz abbauen, so lassen sich von hieraus genaue Aufschlüsse über die Mächtigkeit des Flözes, seine Streichung, die Einlagerung in Gesteinsschichten usw. gewinnen. Auch die Größe des verliehenen Grubenfeldes, welche in Verbindung mit der Absatzmöglichkeit die räumliche und zeitliche Ausdehnung des Betriebes beeinflusst, ist für die Bewertung von großer Bedeutung.

Im Zusammenhang mit den Lagerungsverhältnissen, teilweise durch sie bedingt, stehen die Produktionsverhältnisse und die sich hieraus ergebenden Betriebskosten. Die Härte und Lagerung der zu durchfahrenden Gesteinsschichten; das Vorkommen wasserführender Schichten und die Gefahr eines Wassereinbruchs; die durch den Bergbau verursachte Senkung des Grundwasserspiegels und die sich hieraus ergebenden Schadenersatzansprüche der Bodenbesitzer; die durch den Betrieb entstehenden Veränderungen in der Gestaltung der Erdoberfläche, die eine Schädigung der landwirtschaftlich benutzten Flächen oder der aufstehenden Gebäude mit sich bringen; die Tiefe, in der die abzubauenen Flöze angetroffen werden und die dadurch bedingten Förderkosten; endlich die Weiterverhältnisse in der Grube und noch vieles andere sind wesentliche Faktoren für die Gestaltung der Gewinnungskosten der Mineralien. Sie wirken dadurch mittelbar auf den Wert der anstehenden Bergwerkssubstanz ein.

Für die Höhe der Betriebskosten sind auch die Arbeiterverhältnisse von erheblicher Bedeutung. Nicht viele Betriebe bringen in solchem Maße Gefahren für Leben und Gesundheit der Arbeiter mit sich, wie die Bergwerksbetriebe. Darum ist ein Stamm tüchtiger und gelernter Arbeiter, der natürlich größere Lohnforderungen stellt, unbedingt erforderlich. Durch die mancherlei Betriebsgefahren steigern sich die sozialen Lasten, wodurch ebenfalls die Gestehungskosten nicht unbeträchtlich erhöht werden.

Neben die Lagerungs- und Produktionsverhältnisse treten für die Bewertung der Substanz die Absatzverhältnisse. Die Lage des Bergwerkes in der Nähe eines Industriebezirkes oder volkreicher Städte,



an günstigen natürlichen oder künstlichen Verkehrswegen; die Konkurrenz gleicher Betriebe in geringerer oder weiterer Entfernung mit günstigeren oder ungünstigeren Produktions- und Absatzverhältnissen; die Möglichkeit des Ersatzes der geförderten Mineralien durch andere Produkte und Kräfte; die Regulierung der Preise durch vorhandene Verkaufsorganisationen usw.: alle diese Momente üben, wie leicht ersichtlich, auf die Bewertung der anstehenden Substanz einen großen Einfluß aus.

Diese Schwierigkeiten lassen es erklärlich erscheinen, daß man in früheren Zeiten in manchen Gewerkschaften im Gegensatz zu den Bergwerksaktiengesellschaften von der Aufnahme eines Wertes für die Bergwerkssubstanz in die Buchführung und Bilanz der Gewerkschaft absah. Das allgemeine Bergesetz für die Preussischen Staaten vom 24. Juni 1865 enthält in den §§ 121 und 122 folgende Bestimmungen bezüglich der Buchführung:

§ 121. Der Repräsentant oder Grubenvorstand .... ist verpflichtet, für die Führung der ... erforderlichen Bücher der Gewerkschaft Sorge zu tragen und jedem Gewerken auf Verlangen die Bücher zur Einsicht offen zu legen.

§ 122. 2. Der Repräsentant oder Grubenvorstand muß, wenn das Bergwerk in Betrieb ist, alljährlich eine Gewerkenversammlung berufen und derselben eine vollständig belegte Verwaltungsrechnung vorlegen.

Hienach war der Grubenvorstand für die ordentliche Führung der Bücher verantwortlich und auch zur Vorlegung einer jährlichen Verwaltungsrechnung in der Gewerkenversammlung verpflichtet. Die handelsgesetzlichen Bestimmungen jedoch über die Führung von Handelsbüchern fanden auf die Gewerkschaft noch keine Anwendung. Das änderte sich jedoch mit Erlaß des neuen Handelsgesetzbuches. In § 2 desselben wird bestimmt: „Ein gewerbliches Unternehmen, das nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise geordneten Geschäftsbetrieb erfordert, gilt, auch wenn die Voraussetzungen des § 1 Abs. 2 nicht vorliegen, als Handelsgewerbe im Sinne dieses Gesetzbuches, sofern die Firma des Unternehmers in das Handelsregister eingetragen worden ist. Der Unternehmer ist verpflichtet, die Eintragung nach den für die Eintragung kaufmännischer Firmen geltenden Vorschriften herbeizuführen.“

Wie von Simon in seinem, dem Verein für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund erstatteten Rechtsgutachten über den Einfluß des Bürgerlichen Gesetzbuches auf das Recht der Gewerkschaften in Preußen und von verschiedenen anderen Autoren an anderen Stellen nachgewiesen wird, sind die Gewerkschaften nunmehr auf Grund des vorerwähnten § 2 HGB. zur Eintragung ins Handelsregister verpflichtet. Sie erlangen dadurch die Kaufmannseigenschaft und unterliegen dadurch auch den Vorschriften des HGB. über die Führung von Handelsbüchern. (§ 38 ff.) Sie waren von nun an gleich den Aktien-

gesellschaften gezwungen, zum Zwecke der Aufnahme der Bergwerkssubstanz in ihre Geschäftsbücher eine Bewertung derselben durchzuführen.

Diese mußte naturgemäß von der Berücksichtigung der oben angeführten Verhältnisse ausgehen. Einerseits war die Menge der anstehenden Substanz, andererseits ihr gegenwärtiger Wert festzustellen. Um zu einem möglichst gleichmäßigen Vorgehen bei der Bewertung zu gelangen, schlug Simon in dem erwähnten Gutachten vor, dort, wo es sich um die erstmalig vorzunehmende Bewertung der Substanz handelte, nach den Grundsätzen zu verfahren, welche in der Entscheidung des Königl. Oberverwaltungsgerichts für Steuersachen vom 19. Dezember 1888, Band XVII, Seite 128 ff. angegeben sind. Wie weiter unten gezeigt wird, stehen aber dieser Bewertungsregel so gewichtige Bedenken entgegen, daß sie unmöglich für die Bewertung in der laufenden Buchführung Anwendung finden kann.

Ohne Zweifel sind für ein Bergwerk die geförderten Mineralien dasselbe, was für ein Handelsgeschäft die Waren, für eine Fabrik die erzeugten Fabrikate sind. Es macht dabei durchaus keinen Unterschied, ob die Mineralien in dem geförderten Naturzustande (Kohlen, Erze) oder erst nach einer Be- bzw. Verarbeitung (Koks, Ziegelsteine) veräußert werden. Sie gehören zu den Veräußerungsgegenständen; nicht aber auch die noch anstehende Substanz. Zwischen dieser und den geförderten Mineralien besteht ein wesentlicher Unterschied, eben der der Förderung. Durch die mancherlei Zufälligkeiten des Bergwerksbetriebes (Schlagwetterexplosionen, Wassereinbruch usw.) kann die Förderung der anstehenden Substanz außerordentlich erschwert und eingeschränkt, wenn nicht geradezu unmöglich werden. Die anstehende Substanz als solche zu veräußern kommt bei einem Bergwerk nur für den Fall des gesamten Verkaufs der ganzen Anlage in Frage. Sind deshalb die geförderten Mineralien als jederzeit veräußerbare Gegenstände bei der Inventuraufnahme wie Waren zu behandeln und (analog § 261 HGB.) zum Selbstkostenwert bzw. Tagespreis zu bewerten, so kann für die anstehende Substanz nur die für Anlagewerte übliche Bewertungsregel Anwendung finden. Nach dieser ist ein Anfangswert zu ermitteln, der durch jährlich vorzunehmende Abschreibungen entsprechend zu verändern ist. Als Anfangswert kann nur der Erwerbspreis beim Kauf eines Bergwerks bzw. der durch Kauf und Aufschluß der Gerechtsame entstandene Selbstkostenwert gelten. Dabei sind die Betriebsanlagen, wie Betriebsgebäude, Maschinen, Kessel und Pumpen, Wäsche und Separation usw. getrennt von dem Wert der Bergwerkssubstanz zu verrechnen. In dieser Weise wird, wie u. a. auch aus zahlreichen Bilanzen zu ersehen ist, in der überwiegenden Zahl der Fälle verfahren.

Von dieser Bewertung unterscheidet sich durchaus die nach der oben erwähnten Entscheidung des Königl. Oberverwaltungsgerichts zur Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens vorzunehmende Bewertung der Bergwerkssubstanz. In dieser



Entscheidung wird ausgeführt, daß der Wert der Substanz „keineswegs begrenzt wird durch den Betrag derjenigen Aufwendungen, welche der Bergwerkseigentümer für die Schürfung, Mutung und Verleihung oder für einen etwaigen späteren Ankauf der Gruben gemacht hat.“ Vielmehr bestehe der Wert der Substanz in der „Brauchbarkeit, welche die verliehene Lagerstätte für den Bergwerkseigentümer habe, das Mineral zu gewinnen und durch dessen Absatz sich ein Einkommen zu erwerben“. Da sich dieser Gebrauchswert infolge der Produktion und namentlich der Absatzverhältnisse von Jahr zu Jahr verändern kann und auch verändern wird, so ist dieser Änderung in jedem Jahre durch eine vollständig neu vorzunehmende Wertberechnung Rechnung zu tragen.

Bei der in der Entscheidung des Königl. Oberverwaltungsgerichts geforderten Wertermittlung ist zunächst die Gesamtmenge der im Boden zur Zeit der Berechnung anstehenden Substanz festzustellen. Dieser wird gegenübergestellt die im Laufe des Jahres geförderte Menge. Durch Division beider erhält man die Anzahl der Jahre, welche bei gleichbleibender Jahresförderung zur Förderung der Gesamtsubstanz notwendig sein würden. Multipliziert man den Wert der Jahresförderung mit der Anzahl der berechneten Förderjahre, so erhält man für die Förderung der Gesamtsubstanz einen Wert unter der Annahme sofortiger vollständiger Förderung. Letzteres ist aber weder beabsichtigt noch möglich; darum trifft der berechnete Wert erst nach Ablauf der Förderjahre zu. Er ist auf die Gegenwart durch Diskontieren derartig zurückzuführen, daß er einem Kapital entsprechen würde, welches am Ende jedes Jahres für die Dauer der Ausbeuteperiode den Wert der Jahresförderung als Rente abwerfen würde. Hierbei ist als Zinsfuß derjenige anzuwenden, welcher zu dieser Zeit für die mehr oder weniger unsicheren Kapitalanlagen in Bergbauunternehmungen der betreffenden Art gebräuchlich ist.

Für die Höhe der anzunehmenden Jahresrente ist aber nicht der Verkaufswert der Jahresförderung, sondern deren „reiner Kohlenwert“ anzunehmen. Zur Ermittlung desselben ist von dem Erlöse aus den geförderten Kohlen „außer den Betriebskosten noch ein einer angemessenen Verzinsung entsprechender Prozentsatz der in den sonstigen Bergwerksanlagen angelegten Werte in Abzug zu bringen.“ Die Betriebskosten sind der Buchführung zu entnehmen. Für die erwähnten Bergwerksanlagen kommen Schachtanlage, Fördermaschinen und Grubenausbau, Separations-, Wäsche- und Kondensationsanlagen, elektrische Licht- und Kraftanlagen, Bahnhof usw. in Betracht.

Da sich sowohl die Betriebskosten, Verkaufspreise und das Anlagekapital von Jahr zu Jahr ändern, so ist in jedem Jahre auch die Berechnung des reinen Kohlenwertes von neuem vorzunehmen. Die in der Entscheidung des Oberverwaltungsgerichts für die Berechnung der Abschreibung für Substanzverminderung aufgestellte Formel, in

welcher die Berechnung des Wertes enthalten ist, lautet:  $A = \left[ \frac{1}{n} G - \frac{C \cdot p}{100} \right] \cdot \frac{Z^n - 1}{Z^n (Z - 1)}$ . Hierin

bedeutet A = Abschreibung, n = Zahl der Jahre vom Jahre der Bilanz aufstellung bis zur voraussichtlichen Erschöpfung unter der Annahme gleichbleibender Jahresförderung, G = Gewinn, C = Kapital der Anlagewerte,  $\frac{Z^n - 1}{Z^n (Z - 1)}$  = bekannter Renten-

faktor, wobei  $Z = 1 + \frac{p}{100}$  ist. In seinen Tabellen

für die Zinseszinsen und Rentenrechnung hat Spitzer in Tabelle 4, Seite 237 ff. berechnet, welches Kapital man anzulegen hat, um am Ende eines Jahres durch eine bestimmte Anzahl von Terminen hindurch M 1,— Rente zu erhalten. Unter Zugrundelegung der Zahl der Ausbeutejahre, des anzunehmenden Prozentsatzes und des reinen Kohlenwertes als Rente läßt sich deshalb der Wert der Bergwerkssubstanz wie folgt berechnen:

|                                                            |                                                        |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| 1. Anstehende Substanz                                     | 12775 400 t                                            |
| 2. Jahresförderung                                         | 345 116 t                                              |
| 3. Dauer der Ausbeutungsperiode                            | $12775\ 400 : 345\ 116 = \text{ca. } 37 \text{ Jahre}$ |
| 4. Gewinn                                                  | M 1140 253.16                                          |
| 5. 6% Zins vom Anlagekapital                               | „ 392 176.—                                            |
| 6. Reiner Kohlenwert                                       | M 748 077.16                                           |
| 7. Kapitalwert zu 6% für 37 Jahre nach Spitzer IV (S. 280) | M 11 024 248.76                                        |

Auf den ersten Blick scheint diese Berechnungsart eine nahezu mathematisch genaue Wertermittlung zu ermöglichen, bei näherer Betrachtung findet man jedoch, daß sehr gewichtige Bedenken der Anwendung entgegenstehen. Der Wertberechnung geht eine Schätzung der anstehenden Substanzmengen voraus. Schon dies ist eine außerordentlich schwer zu lösende Aufgabe; in sehr vielen Fällen ist es nahezu unmöglich. Jede Erfindung, wodurch der Abbau tiefer gelegener Flöze ermöglicht wird, führt zu einer Vergrößerung der anstehenden Substanz, wogegen andererseits Unglücksfälle den Betrieb zum Erliegen bringen können und somit indirekt eine Verminderung der Substanz herbeiführen. Auch ist wohl zu beachten, daß die Einschätzungen nicht unbeträchtliche Sachverständigengebühren und Kosten verursachen. Ebenso veränderlich sind die anderen Größen der Berechnung. Das gilt zunächst von dem Wert der Jahresförderung. Als Grundlage dient der Verkaufserlös. Je nachdem die Kohlenpreise steigen oder fallen, wird selbst bei annähernd gleicher Jahresförderung der Wert erheblich steigen oder sinken. Wenn darum der Marktpreis am Ende des laufenden Betriebsjahres größer ist als der am Ende des vergangenen Jahres, so kann der Fall eintreten, daß der nun berechnete Kapitalwert größer ist als derjenige des Vorjahres, trotzdem durch den Abbau der geförderten Mineralien unzweifelhaft eine Verminderung der Substanz eingetreten ist. Dieser Widerspruch ist um so größer, je länger voraussichtlich die Ausbeuteperiode dauert, weil alle künftigen Förderungen mit dem Wert des laufenden Jahres angenommen sind. Die so berechnete Wert-



zunahme wäre als Gewinn zu betrachten und über Gewinn und Verlustkonto zu verbuchen. Es würde mithin nicht nur kein der Abschreibung entsprechender Verlustposten, sondern noch ein vermehrter Gewinn ausgewiesen werden. Tritt im nächsten Jahre ein Fallen der Preise ein, so kann je nachdem eine Verminderung des Wertes eintreten, die in keinem rechten Verhältnis zu der durch den Abbau bewirkten steht. Die ganze Gewinn- und Verlustrechnung kann also durch eine solche Bewertung gestört werden. Selbst wenn man die Bergwerkssubstanz nicht als Anlage-, sondern als Veräußerungsgegenstand auffaßt, so tritt durch diese Bewertung, wie Fischer in „Bilanzwerte, was sie sind und was sie nicht sind“, Seite 128 mit Recht nachweist, für Bergwerks-Aktiengesellschaften ein Widerspruch zu den Bewertungsgrundsätzen des § 268 HGB. ein. Diese Gegenstände sind zum Markt- bzw. Selbstkostenpreise anzusetzen; durch die Entscheidung des Oberverwaltungsgerichts wird aber immer der Marktpreis zu nehmen sein. Wenn man dies und die vorerwähnten Folgen der Bewertungsgrundsätze nach der Entscheidung des Königl. Oberverwaltungsgerichts betrachtet, so kann man wohl den scharfen Worten zustimmen, welche Fischer in dem vorerwähnten Buch auf Seite 111 gebraucht: „Der Vorstand einer Bergwerks-Aktiengesellschaft, der den Bergwerksbesitz seiner Gesellschaft in den Jahresbilanzen nach dem von der preußischen Steuerverwaltung beliebten Modus berechnen würde, würde ihn bald höher, bald niedriger angeben, als es nach der Sitte der Buchführung zulässig ist, die Bilanzen und die Buchführung würden zuletzt das Bild trostloser Verwirrung darbieten. Der Vorstand würde sich nicht allein der Bilanzverschleierung schuldig machen und sich insofern der Bestrafung sowie weiter Regreßansprüche aussetzen, sondern er würde auch im Falle des Konkurses der Gesellschaft, da die Buchführung keine Übersicht des Vermögensstandes gewährt, überdies wegen Bankrotts bestraft werden. Fürwahr, ein überraschendes Resultat bei einer Einkommensberechnung, die nach Ansicht des preußischen Oberverwaltungsgerichts die richtige sein soll.“

Vergrößert wird die Ungenauigkeit noch dadurch, daß ein angemessener Prozentsatz der in den Bergwerksanlagen investierten Kapitalien in Abzug zu bringen ist. Einerseits ist die Wertfeststellung dieser Anlagen nicht immer eine absolut zutreffende; so dann ist bezüglich des anzuwendenden Zinsfußes in der Entscheidung des Oberverwaltungsgerichts ein weiter Spielraum gelassen. „Der bei der Zinseszinsrechnung zugrunde zu legende Zinssatz ist nicht der landesübliche, sondern der zu der betreffenden Zeit für Kapitalanlagen in Bergbauanlagen übliche.“

Derselbe Unterschied, der zwischen der Wertermittlung nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung und der Entscheidung des Königl. Oberverwaltungsgerichts besteht, ist auch bei der jährlich vorzunehmenden Abschreibung vorhanden. Wieder ist festzuhalten, daß in gleicher Weise wie bei der Bewertung die Betriebsanlagen von der

Substanz zu trennen sind, da die die Abschreibungshöhe bestimmenden Gründe bei beiden verschieden sind.

Die Dauer der Abschreibung entspricht der Zeitspanne, innerhalb deren der betreffende Gegenstand für das Unternehmen wertlos wird. Das besagt aber nicht, daß innerhalb dieses Zeitraums stets die gleichen Summen abzuschreiben wären. Grundsätzlich soll der Jahreswert der Abschreibung zum Gesamtwert der Substanz in demselben Verhältnis stehen, wie die Jahresförderung zur Gesamtmenge. Wenn die anstehende Menge z. B. 8 700 000 t und die Jahresförderung 264 600 t beträgt, d. i. ca.  $\frac{1}{33}$ , so wird man etwa 3 % des Gesamtwertes abschreiben. Bezieht man die Jahresförderung des kommenden Jahres stets auf den Anfangsbestand von 8 700 000 t, so muß die Abschreibung auch von dem Anschaffungswert berechnet werden. Wenn man dagegen die Jahresförderung auf den Bestand zu Anfang des Jahres bezieht, so kann die Abschreibung auch in % des Buchungswertes bemessen werden. Nun ist aber, wie oben dargetan, die Ermittlung der Substanzmenge nahezu unmöglich; darum ist auch eine genaue Ermittlung der Abschreibungsquote nicht erreichbar. Man wird sich stets mit Schätzungen behelfen müssen, die nach gewissenhafter Prüfung aller in Betracht kommenden Umstände zu treffen sind und öfters einer Nachprüfung unterzogen werden müssen. Hierbei kann natürlich die Jahresförderung im Vergleich mit früheren Förderungen einen brauchbaren Maßstab abgeben. Da aber die die Forderung bedingenden Momente selten in einem Betrieb so schwankend und ungewiß sein werden, wie bei Bergwerken, so läßt sich ein allgemein anzuwendender Prozentsatz unmöglich abgeben; er ist vielmehr von Fall zu Fall festzustellen. Wenn man die in den Bilanzen der Gewerkschaften und Aktiengesellschaften ausgewiesenen Abschreibungsbeträge daraufhin untersucht, kommt man zu den verschiedensten Sätzen. Dabei schreiben manche Betriebe immer die gleiche Summe ab, also immer den gleichen Prozentsatz des Anschaffungswertes; andere schreiben Jahre hindurch denselben Prozentsatz vom Buchwert ab; wieder andere ändern häufig die Abschreibungsquote. In Rücksicht auf die angedeuteten Schwierigkeiten verfährt man zuweilen so, daß pro t Förderung ein gewisser Betrag angenommen und dieser auf die Jahresförderung umgelegt wird.

Die von der Steuerbehörde zum Zwecke der Berechnung des steuerpflichtigen Einkommens für zulässig erklärte Abschreibung schließt sich in ihrer Berechnung an die oben dargestellte Wertermittlung an. Der nach den Vorschriften der Steuerbehörde berechnete Wert wird durch die Anzahl der Ausbeutejahre dividiert und ergibt in dem erhaltenen Quotienten die zulässige Abschreibungssumme. Es wären somit in dem oben angeführten Beispiel  $M 11\,024\,248,76 : 37 = M 297\,952,67$  abzuschreiben.

Alle Bedenken, die gegen die steuerliche Wertermittlung angeführt werden können, treffen auch



hier zu. So ist die Höhe der Abschreibung vor allem abhängig von dem Verkaufspreis der geförderten Mineralien. Je größer derselbe, desto größer der Wert der Substanz, desto größer wieder die Abschreibung; je niedriger dagegen der Preis, desto kleiner die Abschreibung. Demgemäß kann bei gleicher Jahresförderung durch die Preisschwankungen eine vollständig verschiedene Summe in einem und demselben Bergwerk abzusetzen sein<sup>1)</sup>. Sollte infolge sehr niedriger Preise und gesteigerter Förderkosten der Fall eintreten, daß der Verkaufserlös der geförderten Mineralien die Förderkosten zuzüglich dem Zinsbetrag der in den sonstigen Bergwerksanlagen angelegten Kapitalien nicht übersteigt, so würde der für die Berechnung erforderliche „reine Kohlenwert“ negativ sein und dadurch eine Abschreibung nicht zulässig sein. Wenn also unzweideutig feststeht, daß durch die Förderung eine Substanzverringerung eingetreten ist, darf gleichwohl keine Abschreibung erfolgen. Es ist bei dieser Art der Bemessung der Abschreibung keine Gewähr gegeben, daß das in der Substanz angelegte Kapital jemals vollständig amortisiert wird, noch auch, daß nicht ein größerer Betrag im Laufe der Jahre getilgt wird.

Da die Abschreibung ferner in ihrer Höhe unmittelbar von der Dauer der Ausbeuteperiode abhängig ist, so folgt, daß, je kleiner die Anzahl der Jahre ist, desto größer die Abschreibung wird. Von zwei unter gleichen Bedingungen fördernden Bergwerken darf darum dasjenige mit kürzerer Ausbeutungsdauer bei Berechnung des steuerpflichtigen Einkommens den größeren Betrag absetzen. Mit vollem Recht weisen darum Reisch & Kreibitz, Bilanz und Steuer, II. S. 286 darauf hin, daß die Formel der Steuerberechnung „eine Prämie für den Raubbau“ einschließe.

Gegenüber diesen offenbaren Fehlern will es wenig besagen, wenn die Schwankungen in der jährlichen Höhe durch die Durchschnittsberechnung aus den Betriebsergebnissen der drei letzten Jahre etwas gemildert werden. In sehr vielen Fällen wird in der Praxis nicht nach der Berechnungsart des Königl. Oberverwaltungsgerichts verfahren, vielmehr wird die kaufmännische Bilanz zugrunde gelegt. Die von den Steuerbehörden zugelassenen Abschreibungssätze schwanken zwischen 2—5 %. Die Sätze richten sich im einzelnen nach den örtlichen Verhältnissen, bei deren Bestimmung den im Eingang erörterten Umständen ausschlaggebende Bedeutung zukommt.

### *Postalische Behandlung von Prospektbeilagen.*

*Von H. Hellmuth, Speyer a. Rh.*

Die Frage der postalischen Behandlung von Prospektbeilagen war schon einmal Gegenstand ein-

gehender Erörterungen in dieser Zeitschrift; vgl. Heft 4 (Juli) des 6. Jahrganges (1913): „Postalische Behandlung von Prospektbeilagen“ von G. Leuckfeld, Hamburg. Der Abhandlung lag der alltäglich praktisch wiederkehrende Fall zugrunde, daß eine Verlagsanstalt einer bei ihr erscheinenden Zeitschrift, die von ihr durch die Post unter Streifband (Kreuzbandsendung) versandt wurde, Prospekte und Reklamekarten fremder Firmen gegen Vergütung lose beigelegt hatte. Daran anknüpfend untersuchte der Verfasser unter Verwertung des vorliegenden Gesetzesmaterials und eines Teiles der einschlägigen Rechtsprechung die Frage, ob ein derartiges Geschäftsgebahnen sich als Betrieb einer „Anstalt zur gewerbsmäßigen Einsammlung, Beförderung oder Verteilung“ von Drucksachen i. S. des Artikels 3, Absatz 1 des Reichsgesetzes, betr. einige Änderungen von Bestimmungen über das Postwesen, vom 20. Dezember 1899 (R.-G.-Bl. S. 715), der sog. Postnovelle, darstellt, und gelangte zu ihrer Verneinung. Den gegenteiligen Standpunkt der Postverwaltung bezeichnete der Verfasser als kleinlich und ihrer Zweckbestimmung als Beförderungsinstitut nicht entsprechend, daher als revisionsbedürftig, zumal durch das bisherige Vorgehen der Postverwaltung der im Interesse der geschäftlichen Reklame und Propagandatätigkeit unerläßliche gemeinsame Drucksachenversand unbilligerweise erschwert, wenn nicht gar völlig unterbunden würde.

I. Um es vorweg zu sagen: Das Verlangen nach einer Änderung des Standpunktes der Postverwaltung zu der behandelten Frage erscheint bei dem vorliegenden Sachverhalt begründet, wurde inzwischen von den beteiligten Postanstalten auch, teilweise wenigstens, erfüllt. — Die Gründe aber, welche der Verfasser gegen den bisherigen Standpunkt der Postverwaltung im Wege der Gesetzesauslegung gewinnt, erscheinen mir nicht in allen Teilen gerechtfertigt. Wenn auch stets auf den praktischen Nutzen einer diesbezüglichen Erörterung zu achten ist und hier zu erwarten steht, daß der Wunsch des Verfassers und der hinter ihm stehenden Verlegerkreise von der Postverwaltung, besser noch von der Gesetzgebung ganz erfüllt werde, eine Klarheit über die gegenwärtigen Bestimmungen der hier maßgebenden Postnovelle bleibt immer von Nutzen; denn einmal weiß man nicht, wann die erwünschte Reform in Gesetz und Praxis in völlig sicherer und erschöpfender Weise eintritt, nicht minder aber setzt eine Stellungnahme zu dieser Reform eine zuverlässige Kenntnis des als besserungsbedürftig erkannten Rechtszustandes voraus. Daher sei zunächst zur geltenden Rechtslage folgendes kurz bemerkt.

Wie schon Dr. Leuckfeld hervorhob, wurde die Postnovelle im Interesse einer gesunden Weiterentwicklung der staatlichen Postanstalten geschaffen. Die staatliche Postanstalt hat Pflichten im Interesse der Gesamtheit, ohne Rücksicht darauf, ob an einzelnen Orten oder bei gewissen Beförderungsformen der Betrieb sich lohnend gestaltet oder nicht. Das wäre aber nicht zu erreichen, wenn nicht ein aus-

<sup>1)</sup> Simon erwähnt in seinem Gutachten S. 44 einen Fall, wo bei gleicher Förderung im zweiten Jahr die Abschreibung wegen Substanzverlustes das Dreifache des vorausgegangenen Jahres betrug.



reichender gesetzlicher Schutz bestände, der der staatlichen Postanstalt freie Hand besonders an ergiebigen Orten, bei lohnenden Beförderungsarten im Orts- wie im Fernverkehre sichern und den sich einmischenden Privatwettbewerb, soweit er anstaltsmäßig organisiert auf dem Gebiete der Beförderung von Briefsendungen aller Art sich betätigen wollte, unterdrücken würde. Wo man weitgehende, kostspielige Pflichten auferlegt, muß man auch Rechte und Mittel zubilligen, die deren Erfüllung ermöglichen. — Dieser Erwägung Rechnung tragend, will die ihrem Inhalte nach bekannte Postnovelle keineswegs nur die Privatpostanstalten größeren Umfanges, sondern alle selbständigen gewerblichen Beförderungsunternehmungen beseitigen, deren Geschäftsbetrieb als eine Konkurrenz gegenüber der Staatspost aufzufassen wäre, mag auch im Einzelfalle die Konkurrenz in ihrer Wirkung noch so gering sein. Durch das Betriebsverbot sollte jede Lücke ausgefüllt werden, in die sich der private Wettbewerb zum finanziellen Schaden der staatlichen Postverwaltung eindringen konnte. — Wie weit die Wirkung dieses finanziellen Moments bei Handhabung des Verbots der Postnovelle reicht, ist im zweiten Teile zu erörtern. Ist dieses Moment auch kein ausdrückliches gesetzliches Tatbestandsmerkmal des Artikels 3 Absatz 1 der Postnovelle, so war dieser finanzielle Gesichtspunkt doch seinerzeit der Urheber der Novelle und muß nunmehr auch, wo sich Mißstände ergeben, eine neuerliche Gesetzesreform herbeiführen. Im Wege der Auslegung der gegenwärtigen Gesetzesbestimmungen (Artikel 3 a. a. O.) aber vermag dies m. E. nicht erreicht zu werden, ganz abgesehen davon, daß eine entsprechende gesetzliche Neufassung für die Rechtssicherheit und Rechtseinheit wesentlich bessere Garantien bietet.

Ich wiederhole: nach dem zurzeit geltenden Rechtszustande war ein Vorgehen der Postanstalt gegen Verlagsunternehmungen, die in der eingangs geschilderten Art fremde Prospekte und Reklamekarten ihren per Post unter Kreuzband verschickten Zeitschriften beileigten, nicht ungegerechtfertigt. — Ob zunächst Einrichtungen bestehen, die dieses Verfahren einer Verlagsanstalt als Betrieb einer gewerbsmäßigen Privat-Briefbeförderungsanstalt i. S. des Artikels 3 a. a. O. erscheinen lassen, ist keineswegs mit Dr. Leuckfeld rundweg zu verneinen, sondern in jedem einzelnen Falle nach dem Gesamtbild eines solchen Unternehmens zu beurteilen. Wieneuerdings das Bayerische Oberste Landesgericht in einem gegen den Verleger und den Expedienten der in München erscheinenden Druckschrift „Katholische Kirchenzeitung für Deutschland“ gerichteten Strafverfahren wegen Verletzung des Artikels 3 der Postnovelle durch Urteil vom 4. November 1913 ausführte, ist es kein notwendiges Merkmal des Begriffes „Privat-Beförderungsanstalt“, daß ein gewerbliches Unternehmen ausschließlich zum Zwecke der Brief- bzw. Drucksachenbeförderung errichtet und betrieben wird, vielmehr kann das gewerbsmäßige Einsam-

meln usw. auch mit einem anderen Unternehmen verbunden sein. Solchenfalls müssen die für dieses andere Unternehmen bestimmten Einrichtungen, sofern und soweit sie zugleich dem genannten postalischen Betriebe dienen, bei der Entscheidung darüber mit einbezogen werden, ob Einrichtungen vorhanden sind, die das Unternehmen als „organisierte Privatpostanstalt“ kennzeichnen. Belanglos für diese Frage bleibt es, wenn der Umfang des in der Beförderung von Drucksachen bestehenden Betriebes besondere Räume neben den für das Verlagsgeschäft bestimmten und eine Vermehrung des Personals nicht notwendig macht; denn auf den Umfang des Betriebes kommt es nicht an, entscheidend ist vielmehr nur die Art des gewerblichen Unternehmens, wie es sich nach den getroffenen Einrichtungen entwickeln soll. Keineswegs fallen unter den Begriff „Anstalten“ nur Unternehmungen mit Einrichtungen von größerem Umfange. — Nach diesen Ausführungen vermag eine Verlagsanstalt in dem eingangs gebrachten Falle der Prospektbeförderung sehr wohl, wenn auch nur in einem Zweige des Gesamtbetriebes, ein nach Artikel 3 der Postnovelle verpöntes Beförderungsunternehmen zu bedeuten. Die vom Gesetzgeber bei der Beratung des Gesetzentwurfs betonte Berücksichtigung der „Eigenartigkeit des Buchhandels“ hat mit dieser Tätigkeit nichts zu tun. Den Bestellanstalten des Buchhandels, dem buchhändlerischen Kommissionsgeschäfte ist nur das Einsammeln und Versenden der sog. Verlangzetteln und der vom Verleger bezogenen Bücher samt der darauf gerichteten Tätigkeit der beteiligten Geschäftspersonen als eine zu schützende Besonderheit eigen, nicht dagegen das beschriebene Verfahren der Prospekt- und Reklame-Drucksachenversendung. Die letztgenannte Tätigkeit kann auch von jedem, dem Buchhandel fernstehenden Geschäftsunternehmen ausgehen, hat daher an sich in keiner Weise einen Anspruch auf eine Ausnahmestellung gegenüber dem Artikel 3 der Postnovelle.

Auch die Anwendbarkeit der übrigen Begriffsmerkmale des Artikels 3 a. a. O. auf die besprochene Tätigkeit einer Verlagsanstalt vermag m. E. zu einem Bedenken keinen Anlaß zu geben. Die Auslegung, die das vom Amtsgerichte (Schöffengericht) München gegen die Firma L. Oldenbourg, München, wegen Vergehens gegen Artikel 3 der Postnovelle erlassene Strafurteil diesem Artikel gab, kann sich auf den bisherigen Standpunkt der Rechtsprechung und Praxis, besonders in Bayern, sehr wohl stützen, ohne daß etwa dieser Standpunkt als zweckentsprechender, den im Urteil behandelten tatsächlichen Verhältnissen Rechnung tragender damit bezeichnet werden will.

Es ist schon gesagt worden, daß in der Reichstagskommission gelegentlich der Beratung des Entwurfs zu der Postnovelle keineswegs in der von Dr. Leuckfeld angeführten allgemeinen Fassung, sondern nur unter ausdrücklicher Bezugnahme auf den Geschäftsbetrieb der Kommissionäre im Buchhandel (Verlangzetteln,



Bücherversand) festgestellt wurde, daß die Tätigkeit des Einsammelns und Weitergebens von Drucksachen im Buchhandel nicht unter Artikel 3 falle. Dagegen können die Verleger mit dem Beilegen von Prospekten, die ihnen zu diesem Zwecke von anderen Firmen zugesandt wurden, sehr wohl ein verbotenes Einsammeln, Befördern usw. vornehmen, ohne daß dazu, wie Dr. Leuckfeld annimmt, erforderlich wäre, daß der betreffende Verleger die Prospekte durch eigene Beauftragte von dem Auftraggeber abholen und an den Empfänger bringen lassen müßte. Auch bleibt es belanglos für die Annahme oder Verneinung einer verbotenen Beförderung, daß die Prospekte sowohl bis zu dem weitergebenden Verleger, als von diesem aus an den Empfänger durch die Post befördert werden. Die von der Postnovelle in Artikel 3 aufgestellten Begriffe: „Einsammlung, Beförderung, Verteilung“ bedeuten lediglich eine weite Umgrenzung des in § 1 RPG. gebrauchten Ausdrucks „Beförderung“, der alle Tätigkeiten umfaßt, die dazu erforderlich sind, um den Versendungsgegenstand aus der Hand des Absenders in die des Empfängers gelangen zu lassen. Infolge dieser umfassenden Begriffsbestimmung läge z. B. beim Postzwange (§ 1 RPG.) eine Verletzung der Vorzugsstellung der Post schon dann vor, wenn nur ein Glied der eben bezeichneten Kette von Einzeltätigkeiten sich außerhalb des Bereiches der Postanstalt befände. — Ähnlich muß im gegenwärtigen Falle eine Verletzung des durch Artikel 3 der Postnovelle geschaffenen Verbots schon dann angenommen werden, wenn — beim Vorliegen der übrigen Tatbestandsmerkmale — die daselbst genannten offenen Sendungen nur in irgendeinem Teilstadium des Beförderungsweges zwischen Absender und Empfänger von einer verbotenen Beförderungsanstalt behandelt werden. Der Anstaltsbetrieb braucht nicht alle drei Akte der Beförderung (im weiteren Sinne) zu umfassen. Wie das oben erwähnte Urteil des Bayerischen Obersten Landesgerichtes ausführt, verbietet Artikel 3 a. a. O. den Betrieb auch solchen Anstalten, die sich z. B. nur mit dem Einsammeln oder nur mit dem Befördern usw. von Drucksachen befassen. Schon durch die Aufgabe der eingesammelten Drucksachen zur Post wird eine Beförderungstätigkeit ausgeübt. — Für die Anwendung des Artikels 3 a. a. O. ist nicht erforderlich, daß die ganze bis zur Aushändigung der Sendung an den Empfänger erforderliche Beförderungstätigkeit vom Unternehmer oder der Anstalt selbst ausgeführt wird. — Das Verbot trifft jede Form der Beförderung, durch welche die Tätigkeit der staatlichen Postanstalt bei der Übermittlung von adressierten Drucksachen usw. aus der Hand des Absenders in die des Empfängers ganz oder teilweise ausgeschaltet wird. Ohne Belang ist es, wenn z. B. die zugesandten Drucksachen nicht einzeln für sich, sondern je mit einem Stück der von der betreffenden Verlagsanstalt herausgegebenen Zeitung unter der Adresse eines bestimmten Empfängers befördert werden; denn auch in

diesem Falle wird nur der Übergang des Gewahrsams an den zugeschickten Drucksachen aus der Hand des Absenders in die des Empfängers vermittelt, der betreffende Unternehmer schiebt sich als Mittelsperson ein und entzieht dadurch der staatlichen Postanstalt einen Teil des ihr zukommenden Versandverkehrs. — Hingewiesen wird dabei auch auf die Entscheidung des Reichsgerichts in Strafsachen, Bd. 42, S. 350 ff. — Nach diesen gerichtlichen Entscheidungsgründen hätte ein Verstoß gegen Artikel 3 a. a. O. nur dann nicht vorgelegen, wenn der ganze Beförderungsakt vom Absender bis zum endgültigen Empfänger eine Berührung mit der Verlagsanstalt vermieden hätte, die Prospekte also direkt, nicht erst auf dem Umwege über den Zeitschriftenverlag und nach Einverleibung mit deren Druckschriften dem Adressaten zugegangen wären. Allerdings kann dies auch auf andere Weise als durch die Post geschehen, da unverschlossene Drucksachen dem Postzwange nicht unterliegen, immerhin hat aber die Post bei Unterdrückung des privaten Wettbewerbs i. S. der Postnovelle die meiste Aussicht, auch ohne Vorliegen eines Postzwangs mit der Beförderung dieser Sendungen betraut zu werden.

Wie schon Dr. Leuckfeld a. a. O. ausgeführt hat, wurde vom Reichsgericht (Entsch. in Strafsachen, Band 35, Seite 191 ff.) die Anwendbarkeit des Artikels 3 der Postnovelle in einem Falle verneint, wo ein Verleger seiner mit Inseraten versehenen, unter Kreuzband verschickten Wochenschrift Geschäftsempfehlungen anderer Personen beigelegt hatte, „da diesen Beilagen keine andere Bedeutung zukam, als den Inseraten in der Wochenschrift selbst, deren Zweck sie auf weniger kostspieligem und zugleich wirksamerem Wege zu erreichen suchten“. — Das Bayerische Oberste Landesgericht ist a. a. O. dieser Auffassung unter der Voraussetzung beigetreten, daß die den Inseraten gleichgestellten Beilagen von der betreffenden Verlagsanstalt selbst hergestellt worden waren. „Sind aber“, heißt es dann weiter, „die Beilagen anderwärts gedruckt und dem Inhaber der Verlagsanstalt bloß zu dem Zwecke zugesendet worden, damit er sie mit der von ihm verlegten Schrift verbreite, so kann dem Interesse, das die Auftraggeber an einer möglichst billigen und wirksamen Verbreitung ihrer Ankündigungen, Prospekte usw. haben, eine Bedeutung für die rechtliche Beurteilung der Tätigkeit des Inhabers der Verlagsanstalt, die in der gewerbsmäßigen Beförderung (hier Einsammlung) einer Mehrheit fremder Drucksachen besteht, nicht beigelegt werden.“ — Auf die Bedeutung dieses Urteils für Bayern, das gegenüber dem Reichspostgebiet ein selbständiges Postgebiet auf Grund Reservatrechts darstellt, ist im zweiten Teile zurückzukommen.

Schließlich lassen sich auch die weiteren Tatbestandsmerkmale des Artikels 3 Absatz 1 a. a. O. „Gewerbsmäßigkeit“ und „mit der Aufschrift bestimmter Empfänger versehen“, deren Vorliegen Dr. Leuckfeld bei Erörterung des eingangs ge-



brachten praktischen Falles verneint, unschwer feststellen.

Dr. Leuckfeld begründet den von ihm behaupteten Mangel der „Gewerbsmäßigkeit“ mit der Hervorhebung, daß die für das geschilderte Beilegen von Prospekten dem Verleger gezahlte Entschädigung geleistet werde „für die Arbeit, die das Einlegen in die Zeitschriften erfordert und dafür, daß in ähnlicher Weise, wie es durch Inserate geschieht, dem Auftraggeber eine seinem Zweck entsprechende Reklame ermöglicht wird,“ weiter „in der Hauptsache aus dem Grunde, weil der Verleger einem anderen gestattet, sich mit Prospekten an seine, dem anderen gänzlich unbekannte Kundschaft zu wenden und bei dieser eine nach seiner Auffassung wirksame Reklame zu machen. Schon die Geringfügigkeit der Gebühr, welche erhoben zu werden pflegt, zeigt, daß es sich um weiteres nicht handeln kann,“ — diese beiden Momente (Einlegen, Reklameermöglichung) hängen aber aufs engste mit dem Einsammeln und Befördern der fremden Prospekte zusammen, setzen die oben entwickelte verbotene Beförderungstätigkeit notwendig voraus. Daher wird diese Tätigkeit mitvergütet. Darüber kann doch kein Zweifel bestehen. — Auch das Reichsgericht bezeichnet in einem, hier weiter nicht einschlägigen Urteile vom 17. Juni 1913 unter Bezugnahme auf Artikel 3 der Postnovelle als gewerbsmäßig „jedes Handeln, das innerhalb einer mit dem Willen fort dauernder Weiterführung vorgenommenen, auf Erzielung von Gewinn gerichteten Erwerbstätigkeit geschieht... Wesentlich ist, daß mit dem Unternehmen die Erlangung eines Gewinns, eines Überschusses über die Unkosten bezweckt wird“. — Daß aber ein Verlagsunternehmer nicht lediglich um der lieben Arbeit willen, sondern des Gewinnes halber — gleichviel ob bedeutend oder nicht — das Beilegen der Prospekte besorgt, bedarf wohl keiner Ausführung. Ob nebenbei Porto- und Schreibgebühren mit diesem Verfahren erspart werden können, bleibt unbehelflich. — Ob und inwieweit die Post — unter den gegebenen Verhältnissen — daran ein Interesse hat, diesen Geschäftsgewinn möglicherweise zu ihren Gunsten auszuschalten, ist alsbald zu erörtern.

Endlich ist dem Einwand Dr. Leuckfelds, die der Sendung beigefügten Prospekte trügen nicht nur keine Adresse, sondern dem Auftraggeber sei gar nicht einmal bekannt, an welche Adressaten seine Prospekte gelangen, es handle sich daher im vorliegenden Falle gar nicht um Drucksachen, „die mit der Aufschrift bestimmter Empfänger versehen sind,“ kurz folgendes entgegenzuhalten. Es ist sehr wohl mit diesem Begriffsmerkmal vereinbar, daß der Auftraggeber es dem Verleger überläßt, die Empfänger der Prospekte zu bestimmen. Eine bestimmte Willenskundgebung, ein Einfluß des Auftraggebers auf die Auswahl der Adressaten ist jedoch selbst dabei zweifellos gegeben; denn die Prospekte sollen den Zeitschriftenbeziehern zugehen. Daß dabei die Adressierung dem Verlage

überlassen wird, ist, wie gesagt, gleichgültig. Die Adresse der Kreuzbandsendung gilt zugleich für die Prospektbeilage, die doch für den Empfänger der Kreuzbandsendung ebenfalls bestimmt ist. Das „Verschensein mit einer Aufschrift“ verlangt nur, daß die Aufschrift irgendwie, wenn auch nur lose, z. B. durch Einlegen gemeinsam mit einer anderen Sendung in eine an denselben Empfänger adressierte Hülle, mit dem Beförderungsgegenstand körperlich verbunden ist. Nach einer Verfügung des Reichspostamts vom 29. November 1906 genügt es zur Beanstandung nach Artikel 3 a. a. O., wenn die Drucksachen auch nur während eines Abschnittes der Beförderung (d. h. des gesamten Beförderungsvorganges, beginnend mit der Abgabe der Sendung seitens des Absenders und endigend mit der Bestellung an den Adressaten) mit einer Adresse versehen sind. — Der Zeitpunkt, wann das der Fall ist, bleibt sonach unbehelflich.

II. Durch die strengere Auslegung des Artikels 3 a. a. O., die das Bayerische Oberste Landesgericht in der bekanntgegebenen Entscheidung gegenüber dem Reichsgericht trifft, sind die bayerischen Verleger hinsichtlich der Beilage von fremden Drucksachen zu den von ihnen herausgegebenen, unter Kreuzband beförderten Zeitungen und Zeitschriften erheblich ungünstiger gestellt als die Verleger in den Gebieten der Reichs- und Württembergischen Postverwaltung. — Diese Sachlage ist doppelt unerfreulich: einmal bringt diese Doppelstellung der maßgebenden obersten Gerichte eine höchst beunruhigende, das Geschäftsleben schwer schädigende Rechtsunsicherheit mit sich, die bei der Einheit des Deutschen Reiches auch als Rechtsgebiet in einer so wichtigen Sache undenkbar sein sollte; dann aber werden die in Bayern befindlichen Verleger ohne stichhaltigen Grund, lediglich wegen abweichender Gesetzesauslegung, die noch dazu — bei der gegenwärtig geltenden Rechtslage — die Berechtigung der Logik für sich beanspruchen kann, schlechter behandelt als ihre Genossen im Reichspostgebiet und in Württemberg. Selbst die Verleger in den beiden letztgenannten Gebieten sind bei dieser Rechtslage schwer beeinträchtigt, solange sich der Rechtszustand im Wege der Gesetzesauslegung ändern kann. Kurz: die Rechtslage bei der derzeitigen Gestaltung des Gesetzes, der Postnovelle, ist völlig unbefriedigend und steht den wirtschaftlichen, praktischen Bedürfnissen der interessierten Kreise, in erster Linie der Geschäftswelt, fremd und, wenn man bei einem derartigen abstrakten Begriffe so sagen darf, unverständlich gegenüber. Man kann in dieser Behauptung keinen Widerspruch zu dem unter Ziffer I Ausgeführten erblicken; denn mit dieser letzten Konstatierung wird nicht die Gesetzesauslegung im derzeit geltenden Rechte getroffen, sondern die praktische Brauchbarkeit des Gesetzes bei richtiger Auslegung. Diese mangelnde Brauchbarkeit hat denn auch zu zahlreichen Beschwerden, namentlich der bayerischen Verleger, gegen die man auf Grund der Postnovelle vorgeht, ge-



führt. Die wirksamste Kundgebung dieser Art bildete die Eingabe des Bayerischen und Münchner Buchhändlervereins an das Bayerische Verkehrsministerium, in der diese Verbände ersuchten, dem unhaltbaren Zustande, der zurzeit im Zeitungsbeilagenwesen eingerissen sei, durch Erlaß klarer gesetzlicher Bestimmungen ein Ende zu bereiten. — Die Eingabe hat vorerst das eine erreicht, daß nach der Zusicherung des Bayerischen Verkehrsministeriums bis zur endgültigen Klärlegung der Angelegenheit gegen keinen bayerischen Druckschriftenverleger mehr Anzeige wegen Übertretung des Verbots der Postnovelle erstattet werden wird. — Das Reichspostamt, dem Standpunkte des Reichsgerichts folgend, sieht für die Regel die Beifügung besonderer Beilagen zu Zeitungen unter Kreuzband mit der Aufschrift bestimmter Empfänger zwecks Aufgabe zur Post nicht als unzulässig an. Gleichwohl erachtet das Reichspostamt einen Verlag dann als verbotene Anstalt nach Artikel 3 a. a. O., wenn die Beifügung und Beförderung der Beilagen den Hauptzweck des Unternehmens bildet. Daher behält sich das Reichspostamt vor, gegen Verleger einzuschreiten, die bei ihren Zeitungen, welche unter Streifband durch die Post versandt werden, von der Beifügung fremder Druckbeilagen in erheblichem Umfange Gebrauch machen. — Dieser Standpunkt entbehrt gleichfalls der nötigen Sicherheit, man sieht ihm die Eigenschaft als „Notbehelf“ an; denn das gewählte Unterscheidungsmerkmal „Hauptzweck“ steht im Gegensatz zur übereinstimmenden Auffassung der Obergerichte, nach der schon in einem Nebenbetrieb, Geschäftszweig eines Unternehmens eine verbotene Anstalt i. S. des Artikels 3 a. a. O. liegen kann. — In einem anhängigen Strafverfahren gegen den Münchner Verlagsbuchhändler J. F. Lehmann, welcher der in seinem Verlag erscheinenden Münchner Medizinischen Wochenschrift schon seit Jahren Prospekte anderer Firmen gegen Entschädigung beilegt und die einzelnen Nummern der Wochenschrift den Abonnenten unter Kreuzband durch die Post zusendet, wurde vor einiger Zeit die Verhandlung ausgesetzt, um durch kommissarische Einvernahme der Reichstagsmitglieder, die den Entwurf der Postnovelle seinerzeit in der Kommission beraten haben, festzustellen, welches seinerzeit die Absicht des Gesetzgebers war, besonders ob ein Betrieb wie der Lehmannsche und der anderer Verleger mit dem Artikel 3 der Postnovelle getroffen werden wollte. — Endlich erwartet man in nächster Zeit in einem Falle, der dem vom Bayerischen Obersten Landesgericht behandelten ähnlich gelagert sein soll und gegenwärtig beim Reichsgerichte anhängig ist, die Entscheidung dieses obersten Gerichtshofes<sup>1)</sup>.

Das Ergebnis der kommissarischen Vernehmung der beteiligten Reichstagsmitglieder dürfte kaum etwas Neues bringen<sup>2)</sup>. Auch mag die Entschei-

dung des Reichsgerichts ausfallen wie sie will, einheitliche Rechts- und Gesetzesanwendung vermag sie solange nicht zu schaffen, als das Bayerische Oberste Landesgericht als letzte Instanz für die in Bayern ergehenden schöffengerichtlichen Strafurteile in der Lage ist, die Postnovelle nach freier richterlicher Überzeugung, selbständig und unabhängig vom reichsgerichtlichen Standpunkte auszulegen.

Das Allheilmittel von (relativ) sicherster Wirkung liegt in einer Gesetzesänderung, in einer Neufassung des Artikels 3 a. a. O., der den besonderen Verhältnissen des Buchhandels und des Verlagsbetriebes Rechnung trägt; denn das Gesetz hat sich den Bedürfnissen der Zeit und des Verkehrs anzupassen, nicht umgekehrt. — Eine Gefährdung des finanziellen Interesses der Postverwaltung an der Aufrechterhaltung eines Wettbewerbsverbotes gegenüber einem privaten Beförderungsbetriebe steht nicht zu befürchten. — Verleger Lehmann hat in dem vorgenannten Strafverfahren dem Gerichte eine Aufstellung überreicht, wonach er der Post für die Expedition eines Jahrgangs der Münchner Medizinischen Wochenschrift auf dem Wege des Zeitungsabonnements mit Einschluß der Beilagegebühr je 2,91 M. zahlt, während er bei Versendung der Zeitschrift unter Kreuzband für jeden Abonnenten in Deutschland und Österreich, bei dem er diese Beförderungsart wählt, an die Post 10,50 M., für die Abonnenten im Auslande aber 18 M. entrichtet. — Somit würde sich die Post bei weiterem Vorgehen gegen diesen Kreuzbandversand nur selbst schädigen, da sie die Verleger dazu drängen würde, den billigeren Zeitungsbeförderungsweg zu wählen. Einen Vorteil von der Ausschaltung der Tätigkeit des Verlegers als Mittelsperson zwischen der Prospekte versendenden Firma und dem endgültigen Empfänger könnte die Post nur erzielen, wenn sie die betreffenden Firmen zwingen könnte, ihre Prospekte nicht als Zeitungsbeilage versenden zu lassen, sondern als Drucksachen zur Post zwecks direkter Beförderung an die Empfänger aufzugeben. Das ist aber ausgeschlossen; denn das Eigenartige, das Wesen dieser Art Geschäftsreklame beruht gerade in der Bearbeitung eines bestimmten Kundenkreises, der nur mit Hilfe des benutzten Zeitschriftenverlags aufgesucht werden kann. Ohne diesen wäre ein Erreichen des gewünschten Interessentenkreises für einen bestimmten Handelsartikel gar nicht oder nur sehr umständlich und kostspielig möglich. Auf die Kreuzbandsendung bleibt aber die Geschäftswelt angewiesen, wo die obwaltenden Verhältnisse eine Versendung mittels Zeitungsabonnements nicht gestatten. Durch ein Vorgehen in der bezeichneten Art gegen die Kreuzbandversendung würde somit, wie Dr. Leuckfeld mit Recht hervorhebt, ohne jeden praktischen Grund jene wichtige Reklameart schwer geschädigt.

<sup>1)</sup> Inzwischen ergangen, aber ohne die erwartete Klärung zu bringen. <sup>2)</sup> Das Ergebnis der Vernehmung, falls sie stattgefunden hat, ist mir nicht bekannt geworden. D. V.





*Aus der Praxis.*

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

*Kriegskurs und Bilanz.*

Von Hermann Rehm.

Die Schriftleitung hat folgende belangevolle Anfrage erhalten:

Eine Aktien-Gesellschaft hat im Jahre 1915 Waren nach Österreich geliefert, und zwar auf Grund früherer Aufträge, für welche ein Umrechnungskurs von 120 für die in Mark ausgestellten Rechnungen vereinbart war. Die Kunden haben an eine Bank in Österreich zum Kurse von 120 bezahlt. Die Aktien-Gesellschaft hat das aus diesen Einzahlungen sich ergebende Guthaben bei der Bank stehen lassen. Ist die Aktien-Gesellschaft verpflichtet, auf Grund der §§ 40 und 261 des HGB. in ihrer Bilanz vom 31. Dezember 1915 ihr Kronen-Guthaben zum Tageskurs (etwa 140—142—145) einzusetzen, oder kann sie mit Rücksicht auf die zu erwartende Wiederkehr normaler Kursverhältnisse einen niedrigeren, beispielsweise einen Kurs von 130 annehmen?

Ehe wir auf die Frage eingehen, sei sie noch durch ein Zahlenbeispiel veranschaulicht.

Der Kunde A. in Wien bestellt im Juni 1914 bei der Aktien-Gesellschaft B. in Berlin für M 100.000.— Waren, ablieferbar nach Abrufen des A. bis 31. Dezember 1915. Die Rechnungen sind in Mark auszustellen und der Kunde hat den Gegenwert, und zwar zum Kurse

Mark 100.— = Kronen 120

bei einer Bank in Wien einzuzahlen. Die Gesellschaft B. liefert die Waren bis zum 31. Dezember in Teillieferungen vereinbarungsgemäß ab und läßt ihr Kronen-Guthaben bei der Bank bis nach dem 31. Dezember 1915 stehen. Die amtlichen Kurse der Post für Postanweisungen waren z. B.:

|              |            |         |
|--------------|------------|---------|
| 15. 11. 1914 | Kronen 100 | M 85.07 |
| 1. 12. 1914  | " 100      | " 81.—  |
| 22. 1. 1915  | " 100      | " 80.50 |
| 16. 2. 1915  | " 100      | " 79.50 |
| 3. 3. 1915   | " 100      | " 78.—  |
| 22. 4. 1915  | " 100      | " 77.—  |
| 5. 5. 1915   | " 100      | " 76.—  |
| 22. 7. 1915  | " 100      | " 75.30 |
| 21. 8. 1915  | " 100      | " 75.—  |
| 1. 11. 1915  | " 100      | " 74.60 |
| 1. 10. 1915  | " 100      | " 74.—  |
| 8. 10. 1915  | " 100      | " 72.—  |
| 27. 11. 1915 | " 100      | " 71.—  |

Der zuletzt bekanntgegebene Kurs ist also Mark 100.— = Kronen 141. Der Kunde hat bezahlt M 100.000.— à 120 = Kronen 120.000. Die Gesellschaft B., die keinen Gewinn ausweisen kann, legt Wert darauf, das Guthaben von Kronen 120.000 in der Bilanz per 31. 12. 1915 möglichst hoch zu bewerten.

Muß sie trotzdem, weil der Kurs am 31. 12. 1915 sagen wir M 100.— = Kronen 144 beträgt, das Bankguthaben von

Kronen 120.000.— mit M 83.333.33

einsetzen bzw. M 16.666.67 Kursverlust abbuchen?

Jedenfalls bedeutet dies für die Gesellschaft, welche das Guthaben bei der Wiener Bank gern noch zwei Jahre und länger stehen läßt, eine Härte. Allein schon der römische Jurist sagt: *lex dura, sed lex est*. Das Gesetz ist hart, aber es ist Gesetz. Das Gesetz bestimmt: Die Aktiva dürfen nicht über ihrem gegenwärtigen Werte angesetzt werden. Und bei Aktien-Gesellschaften: Die Vermögensgegenstände sind höchstens zum Anschaffungswerte einsetzbar. Ist ihr Wert am 31. Dezember also niedriger, so ist dieser Kurs zu nehmen. Das Gesetz macht keine Ausnahmen, nimmt auf günstige Aussichten, Rückkehr normaler Verhält-

nisse keine Rücksicht. Ausschlag gibt, zu welchem Werte das Guthaben augenblicklich versilbert werden kann. Der Gegenwartswert ist bindend, der Zukunftswert ist nicht erlaubt. Dies ist hart, aber dies teilt die Firma mit anderen Unternehmen. Welche Summen mußte z. B. die Münchener Rückversicherungsgesellschaft wegen Kursverluste an Wertpapieren abschreiben! Und wie hoch wären erst die Verluste unserer Versicherungsunternehmen, wenn durchgeführt worden wäre, daß sie einen bestimmten Prozentsatz ihrer Mittel in Staatspapieren anlegen müssen!

### Kalkulations- und Kontrolleinrichtungen eines Detail-Kaufhauses.

Von Joh. Kempkens, Metz.

In der folgenden Darstellung soll der kalkulatorische Ausbau eines großen Kaufhauses für das Detailgeschäft erörtert werden. Im Stile eines besseren Warenhauses werden Konfektion, Manufaktur-, Kurzwaren usw. vertrieben. Die Waren bilden 45 Abteilungen, welche wieder zwecks einheitlicher Leitung in Läger zusammengefaßt sind. Die Kundschaft gehört den leistungsfähigeren Schichten an, wodurch es schwieriger wird, einen reinen Barverkauf durchzuführen. Bezüglich der Organisation wird Wert auf eine gute Kalkulation und Statistik gelegt. In der Buchhaltung begnügt man sich mit der einfachen Form, ohne daß sich bisher daraus Unzuträglichkeiten ergeben haben. Was man wissen will, sagt die Statistik meist schneller und besser als die Buchführung.

#### Die Auszeichnungsabteilung.

Mit Ausnahme der Waren in sperrigen Verpackungen, wie Damenputz, eiserne Bettgestelle u. ä., gehen alle Waren durch die Auszeichnungsabteilung. In ersterem Falle gehorcht man einem Raumzwange, Gründe der besseren Kontrolle sprechen nicht für die Abspaltung. Damit aber auf dem Wege zu den oberen Stockwerken nicht manches verschwindet, ist eine Kontrolle doch notwendig. Die unmittelbar in die betreffenden Abteilungen gehenden Waren werden vorher nach Stückzahl und Warengattung in eine Kladde eingetragen. Der Abteilungsvorsteher hat nachzuprüfen und durch Unterschrift zu bestätigen, daß die angegebene Stückzahl auch bei ihm eingetroffen ist.

Alle mit der Post oder mit Rollfuhrwerk angebrachten Waren, die zur Auszeichnungsabteilung gehen, werden durch den Portier nach Stückzahl mit den Frachtbriefen usw. verglichen. Mit der Post wird infolge eines Abkommens monatlich abgerechnet. Der Spediteur erhält von jedem Stück, ob groß oder klein, einen Durchschnittssatz. In der Auszeichnungsabteilung wird die Stückzahl der hereinkommenden Waren nochmals nachgeprüft. Damit ist eine Unterschlagung eines Paketes ziemlich ausgeschlossen.

Die Lieferanten werden ersucht, die Rechnung getrennt von der Ware und vor derselben zu senden. Die angekommene Ware wird zunächst mit den Angaben der Rechnung verglichen, und es wird festgestellt, was von den in der Rechnung aufgeführten Waren vorhanden ist. Zur Auszeichnung bedient man sich kleiner Etiketten aus Pappe sowie solcher aus Schirting. Sie haben nachstehende Form:

Formular 1

|         |       |
|---------|-------|
| Firma   | 415   |
| 3       |       |
| Art. 65 |       |
| 3568    | 32.30 |
| 85      |       |

|       |
|-------|
| 65/85 |
|-------|



415 besagt, daß die Ware im April (4.) 1915 eingegangen ist. 3 bezeichnet die Abteilung. „Artikel 65“ gibt die Nummer der Eingangskladde an. 3568 gibt das Muster an übereinstimmend mit der Rechnungsbezeichnung. 32.<sup>90</sup> bezeichnet die Meterzahl, die „Metrage“. 85 ist der Verkaufspreis. Das zweite Etikett enthält nur die Artikelbezeichnung und den Verkaufspreis. Es wird meist angenäht, damit wenigstens eines nicht verloren geht.

Durch diese Angaben kommt der Einkaufspreis nicht zum Ausdruck, er ist in der Regel nur den Abteilungsvorstehern bekannt. Wird es außerdem nötig, den Einkaufspreis (z. B. für schwierig zu behandelnde Kunden) zu erfragen, dann gibt die „Auszeichnung“ Auskunft. Preisalphabete sind nicht in Gebrauch, weil doch immer wieder neue zusammengestellt werden müßten. Außerordentlich praktisch ist ein Verzeichnis, eine Kladde, in der alle eingehenden Waren eingetragen werden, und zwar hat jede Abteilung ein besonderes Buch. Ein solches hält mehrere Jahre vor und ist im Gebrauch recht billig.

Formular 2.

Preiskladde Nr. 6.

| Artikel | Einkauf | Verkauf | Qualität  | M Stück | Lieferant | Eingang (Datum) |
|---------|---------|---------|-----------|---------|-----------|-----------------|
| 1021    | 22.40   | 33.60   | Tapestrie | 4       | N. N.     | 4./7. 15        |
| 1022    | 2.—     | 3.—     | Velour    | 64.50   | „ „       | 4./7. 15        |

Nr. 6 gibt die Abteilung an, für welche die Kladde geführt wird. Die Artikelbezeichnungen sind fortlaufend und müssen mit den auszuzeichnenden Etiketten gleichlauten. Bei Stapelartikeln wird auch wohl die Artikelnummer längere Zeit beibehalten. In einem solchen Falle werden die letzten Tabellen entsprechend ausgefüllt. Bei der Nachfrage nach dem Einkaufspreis genügt die Angabe des Artikels, um in denkbar kürzester Frist Auskunft geben zu können. In der Angabe des Eingangs besitzt man zugleich ein Mittel, um feststellen zu können, wie lange der Artikel am Lager bleibt. Das ist aus einem zweifachen Grunde erwünscht. Da auf den Etiketten der Eingangsmonat ebenfalls verzeichnet ist, könnte es vorkommen, daß ein Angestellter am Lager vor- oder nachdatiert. Wahrscheinlich würde das erstere häufiger eintreten, da jeder naturgemäß ein Interesse daran hat, einen möglichst schnellen Umschlag des Lagers zu erzielen und möglichst wenig Ladenhüter aufzuweisen. Die Kontrolle ist daher notwendig und gestaltet sich durch die Preiskladde einfach. Die Langsamkeit oder Schnelligkeit des Umsatzes spielt aber eine weitere Rolle. Wenn ein Artikel nicht geht, dann wird man ihn fallen lassen, da er nur gewinnsschmälernd wirkt. Wenn ein Artikel geführt werden muß, dann muß sich auch ein Umsatz darin vollziehen.

Mit sog. Prämien zur Abstoßung der Ladenhüter wird nicht gearbeitet. Das System hat die großen Schattenseiten, daß die Verkäufer, um sich eine Nebeneinnahme zu verschaffen, dem Verkauf der prämierten Waren besonderes Augenmerk zuwenden, ohne auf die Individualität des Käufers genügend Rücksicht zu nehmen. Wo viel mit Prämien gearbeitet wird, da ist der Schluß berechtigt, daß der ständigen Lagerkontrolle zu wenig Gewicht beigelegt wird, und daß die Einkäufer schlecht überlegt haben.

### Die Vorkalkulation.

„Die Warenauszeichnung“ nimmt auch die Vorkalkulation vor. Die ganze Kalkulation ist eine Durchschnittskalkulation und hat den Umsatz als Grundlage. Die Festsetzung des Verkaufspreises erfolgt an Hand der Rechnungsbeträge, nachdem diese in der Buchhaltung in das Wareneingangs-Rechnungsbuch eingetragen worden sind. In der Buchhaltung wird jede Rechnung auf der Rückseite mit nachfolgendem Stempelaufdruck versehen (Formular 3):

Formular 3.

|                      |        |                     |
|----------------------|--------|---------------------|
| Fracht               | M      | Auftrag N. 149      |
| Rollgeld             | „      | abgestrichen 29     |
| Porto                | „      |                     |
| Zoll                 | „ 2.50 | Mengen nachgeprüft: |
| Verpackung           | „      | Datum: N. N.        |
| Insgesamt            | M 2.50 | Reservelager: M...  |
| Rücksendung:         |        | Rechnung nach-      |
| an N. N.             | M      | gerechnet:          |
|                      |        | N. N.               |
| Bedingungen: bekannt |        | Abteilung           |
| Fälligkeit:          |        |                     |
| Der Rechnung:        |        |                     |
| Einkaufswert M.....  |        | Verkaufswert M..... |

Fracht, Rollgeld, Porto, Zoll sind gegebenenfalls der Ware zu belasten. Die Verpackung wird immer zurückgesandt. In der Buchhaltung werden die Transportspesen auf der Rückseite der Rechnung angegeben, ferner werden dort die Bedingungen und die Fälligkeit eingetragen. Die Fälligkeit wird indessen nur dann hinzugefügt, wenn sie über den der Lieferung folgenden Monat hinausreicht. Die Bezeichnung „Auftrag N 149“ besagt, daß die Rechnung mit der entsprechenden Auftragsabschrift verglichen worden ist. Eine jede Rechnung, die zwecks Nachrechnung zur Statistik hinaufgeht, muß vorher „abgestrichen“, mit den aufgegebenen Aufträgen verglichen worden sein. Wenn die Waren sofort in eine Abteilung gehen, ohne vorher durch die Auszeichnung gegangen zu sein, so erfolgt die Vergleichung in dementsprechenden Abteilungen. Ein jeder Abteilungsvorsteher muß ferner die auf sein Lager kommenden Waren bezüglich der in der Rechnung angegebenen Mengen prüfen und die Richtigkeit des Befundes auf der Rückseite durch Namensunterschrift bescheinigen. Die unterste Rubrik „Einkaufswert“ und „Verkaufswert“ wird durchweg offen gelassen. Der Verkaufswert wird vielmehr mit Blei unter den ausgewiesenen Einkaufswert der Vorderseite gesetzt. Das Nachrechnen jedes einzelnen Postens ist Sache der Statistik.

Bevor der Verkaufswert festgestellt werden kann, muß zunächst der Einkaufswert ermittelt werden. Der Rechnungsbetrag ist keineswegs allein maßgebend, denn einmal müssen die Spesen bis zum Lager hinzugerechnet werden, sodann werden noch Zuschläge und Abzüge gemacht. Ehe hierauf näher eingegangen werden kann, müssen die Rücksendungen erwähnt werden. Diese spielen in einem derartigen Unternehmen eine außerordentlich große Rolle. Eine Reihe von Artikeln werden von den Fabrikanten und Grossisten als Auswahlendungen geschickt. Diese Auswahlendungen finden sich besonders in Putz, in der Konfektion, dann auch in Teppichen, dagegen gar nicht in der Manufaktur. Dafür wird hier eine Mustervergütung von gewöhnlich 1 % gewährt.

Die Auswahlendungen werden von den Abteilungsvorstehern auf Güte und Brauchbarkeit geprüft, besonders auch auf die Preiswürdigkeit. Ferner kommt die Zeit des Eingangs in Betracht, z. B. könnten solche Sendungen zu einer Zeit eingehen, wo man mit einem regulären Verkauf nicht mehr rechnen kann. Im Falle der Annahme würde höchstens das Lager beschwert werden. Die nicht befriedigenden Sendungen werden zurückgesandt unter gleichzeitiger Absendung einer Rücksendungsrechnung. Diese wird in der Auszeichnung ausgestellt und hat folgenden Wortlaut:



Formular 4.

N., 15. 7. 12.

L. Mertens &amp; Co.

**Rücksendungsrechnung**

für Firma A. Simon,

Berlin.

Zur gefl. Gutschrift empfangen Sie zurück aus Sendung vom 13. d. M.:

|                |                 |       |        |      |
|----------------|-----------------|-------|--------|------|
| $\frac{1}{12}$ | Dttd. D-Schirme | 55/58 | 49.20  | 4.10 |
| $\frac{1}{12}$ | " "             | 48/61 | 61.20  | 5.10 |
|                |                 |       | M 9.20 |      |

Anbei geben wir Ihnen nicht dienliche Muster mit Dank wieder zurück, und Sie wollen uns gefl. über die behaltenen ..... Rechnung erteilen.

Um sofortige Prüfung und Bestätigung wird ersucht.

Die Rücksendungen werden in der Auszeichnung von den Fakturen abgesetzt. Um den Einkaufswert zu ermitteln, wird der Portobetrag der Rücksendung und ebenso der berechnete Portobetrag von dem verbleibenden Warenbetrag abgezogen. Bei manchen Artikeln kann dieser Abzug nicht vorgenommen werden, wenn nämlich vereinbart ist, daß die Auswahl-sendungen frei zugesandt und andererseits frei zurückgesandt werden. Im allgemeinen ist aber sonst Portoabzug Regelercheinung, ebenso bei der Begleichung. Über die Berechtigung eines solchen Vorgehens läßt sich natürlich streiten, insbesondere nach der rechtlichen Seite.

Wie vorhin ausgeführt wurde, wird der Rücksendungs-Portobetrag vom Warenbetrag der Rechnung der Auswahl-sendung abgesetzt. In dieser Behandlung liegt ein kalkulatorischer Fehler. Der Wareneingang erscheint nämlich um diese Portobeträge zu gering, denn Porto wird hier als Ware behandelt. Den gleichen Fehler begeht man in der Nachkalkulation in der Statistik. In Wirklichkeit müßten diese Portobeträge als Minus-Unkosten behandelt werden. Nun wird allerdings eingewandt, daß die Beträge so minimal seien, daß das Gesamtbild dadurch nicht gestört werden könne, aber ein kalkulatorischer Fehler bleibt diese Behandlung trotzdem. Außerdem hat man nicht einmal einen Maßstab für die Höhe dieser Beträge, da sie in ihrer Gesamtheit innerhalb des Geschäftsjahres nicht erfaßt werden. Ob sie wirklich so geringfügig sind, ist eine Vermutung, für die man keinen Beweis hat.

Bei den Rechnungen, die „Netto Kasse“ lauten, wird bei der Vorkalkulation ein Zuschlag von 4 % für Spesen bis zum Lager angesetzt, so daß der Betrag des Wareneinganges um diese 4 % erhöht wird. Dadurch soll nun gleichzeitig ein Ausgleich für durch Diebstahl, Einmessen, unverkäufliche Reste u. ä. entstehende Verluste herbeigeführt werden. Man weiß aber z. B. bei den meßbaren Artikeln nicht, wie groß der Ausfall ist. Die Einrichtung einer Lagerkontrolle würde keineswegs große Kosten verursachen, sie brauchte nicht einmal für jede Abteilung dauernd zu sein, da sie in Form von Stichproben gehalten werden könnte.

Der Satz von 4 % ist nach dem Gefühl angenommen. Anscheinend nimmt man diesen Zuschlag, um auf alle Fälle auszukommen. Man glaubt auch einen Ausgleich darin zu finden, als der bewilligte Kassenskonto nicht berücksichtigt wird. Ein kalkulatorischer Fehler liegt auch hierin. Einmal sind die Waren, die ohne Kassenskonto eingehen, in starker Minderheit sowohl nach Menge wie Betrag. Sodann schwankt der Kassenskonto zwischen 2—8 %. Durch die Nichterfassung desselben geht natürlich auch das Urteil verloren, in welchem Verhältnis die nicht skontierten und die skontierten Rechnungsbeträge zueinander stehen. Auch die Warenrabatte spielen noch eine große Rolle: 5

bis 10 % und 15 % kommen vor, oder 10 und 5, was nicht 15 % sind, da von der Gesamtsumme erst 10 und von dem Rest 5 % abgezogen werden. Die Warenrabatte werden in der Vorkalkulation ebenfalls nicht berücksichtigt, worin wieder ein kalkulatorischer Fehler liegt. Die Warenrabatte werden auch nicht statistisch erfaßt, so daß man keine Kenntnis erhält, wie hoch sie sich im Geschäftsjahr belaufen. Für die Kalkulation erscheint der Einkaufswert dieser Artikel unbedingt zu hoch.

Die Vorkalkulation gestaltet sich demnach: Einkaufswert = Rechnungsbetrag + Fracht, Porto und Zoll, bei Netto-Kasse-Rechnungsbeträgen + 4 %. Warenrabatte und Kassenskonto bleiben unberücksichtigt. Zu dem Einkaufswert wird ein nach Artikel und Qualität verschiedener Zuschlag gemacht, der zwischen + 100 % und — 10 % schwankt. In letzterem Falle ist demnach ein Abschlag vorhanden. Saisonartikel müssen zunächst einen hohen Zuschlags-Prozentsatz bekommen, damit die Preise später herabgesetzt werden können, um den Rest von Kaufverlust zur Räumung des Lagers zu erfassen. In der Vorkalkulation gilt es, einen Zuschlag zu finden, der einen angemessenen Durchschnittserlös verspricht.

(Schluß folgt.)

**Aus dem Felde.**

Zum Artikel „Streitfälle aus der Praxis“ von Friedrich Leitner im Novemberheft, II. Fall, Seite 173, erlaube ich mir zu bemerken:

Auf die Wertminderung eines Vermögensteiles haben zwei Momente einwirkend: erstens Minderung der Menge, zweitens Wertminderung der Restmenge. Es ist wesentlich, zu betonen, daß der Preis von M 2.—, da er ein Inventurpreis ist, sich nur auf die Restmenge bezieht!

Die Überlegung wird erleichtert, wenn das Beispiel in folgender Weise abgeändert wird:

|                        |                   |   |         |
|------------------------|-------------------|---|---------|
| Inventurbestände 1913: | 100 Stück à M 5.— | = | M 500.— |
| " 1914:                | 40 " " " 2.—      | = | " 80.—  |
| Unterschied            | 60 Stück          |   | M 420.— |

Die Rechnung der Partei a) verdient den Vorzug, denn sie bringt den Einfluß eines jeden der beiden Momente isoliert zum Ausdruck.

1. Einfluß der Mengeminderung an sich: 60 Stück à M 5.— = M 300.—
  2. Einfluß der Wertminderung der Restmenge: 40 " " " 3.— = M 120.—
- M 420.—

Die Gegenpartei b) rechnet fehlerhaft, wenn sie beginnt:

$$60 \text{ Stück à M } 2.— = \text{M } 120.—$$

Sie berichtigt den Fehler, wenn sie hinzufügt:

$$100 [40 \text{ plus } 60] \text{ Stück à M } 3.— = \text{M } 300.—$$

M 420.—

F. Harm, z. Z. im Felde.

**Rundschau.****Deutsche Werbesprache und Propaganda.**

Arbeitsausschuß für gute deutsche Werbesprache. Die Vorstände großer, über ganz Deutschland verbreiteter Verbände des Handels und der Industrie, die Vertreter erster Kaufhäuser, Mitglieder des Allgemeinen Deutschen Sprachvereins, des Vereins der Plakatkreunde, des Vereins der Reklamefachleute, des Verbandes der Reklame-Interessenten und des Verbandes „Deutsche Arbeit“ haben einen Arbeitsausschuß für gute deutsche Werbesprache gebildet. Vorsitzender ist Professor Saure. Die Vereinigung ver-



sendet Rügebrieft, ferner ein vom Kunstmaler Heinz Keune ausgeschmücktes Rundschreiben an die Kaufleute.

### Handel.

*Der Welthandel während des Krieges.* Die Frage, welchen Einfluß der Weltkrieg auf den Welthandel ausgeübt hat, hängt natürlich wesentlich mit dem Umfang zusammen, den der Außenhandel der kriegsführenden und mehr oder weniger in den Krieg verwickelten Staaten vor dem Krieg erreicht hatte. Wir kommen da, wenn wir das Jahr 1913 zugrunde legen, auf eine Summe, die nicht sehr viel hinter 100 Milliarden Mark zurückbleibt. Einfuhr und Ausfuhr der nachgenannten Staaten haben betragen (in Millionen Mark):

|                    | Einfuhr |       | Ausfuhr |       |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|
|                    | 1912    | 1913  | 1912    | 1913  |
| England            | 12911   | 13451 | 9939    | 10719 |
| Deutschland        | 10692   | 10770 | 8957    | 10098 |
| Frankreich         | 6585    | 6807  | 5370    | 5500  |
| Belgien            | 3885    | 3999  | 3080    | 2926  |
| Rußland m. Finland | 2616    | 3053  | 3355    | 3389  |
| Österreich-Ungarn  | 2964    | 2885  | 2263    | 2349  |
| Italien            | 2883    | 2910  | 1917    | 2003  |
| Japan              | 1293    | 1524  | 1102    | 1322  |
| Ägypten            | 528     | 568   | 717     | 657   |
| Bulgarien          | 171     | —     | 125     | —     |
| Serbien            | —       | —     | 67      | 62    |

Man würde aber fehlgehen in der Annahme, daß der Welthandel durch den Krieg nunmehr unterbunden sei. Er hat sich im Gegenteil sehr rasch der veränderten Lage anzupassen gewußt, und der Rückgang auf dieser oder jener Seite wird durch die Zunahme auf anderen Seiten beinahe ausgeglichen.

Was zunächst den Außenhandel Englands betrifft, so hat während des Krieges die Einfuhr nach England bedeutend zugenommen, die Ausfuhr aus England dagegen abgenommen.

Diese starke Zunahme der englischen Einfuhr in Verbindung mit dem Rückgang der Ausfuhr hat natürlich die Handelsbilanz sehr verschlechtert.

Über den Außenhandel Deutschlands wird seit Kriegsbeginn keine Statistik herausgegeben. Natürlich ist er infolge des Krieges zurückgegangen. Aber während in England ein Rückgang nur in der Ausfuhr eingetreten ist, hat bei uns sowohl Einfuhr wie Ausfuhr nachgelassen, und zwar die Einfuhr viel mehr als die Ausfuhr. Im Gegensatz zu England haben wir daher während des Krieges eine aktive Handelsbilanz, und wir brauchen nicht, wie unsere Feinde, große Schulden im Auslande zu machen.

Wie in England, so ist auch in Frankreich die Ausfuhr durch den Krieg stark unterbunden worden, am meisten die Ausfuhr von Luxusgegenständen, für die jetzt weniger Nachfrage vorhanden ist, während auf der anderen Seite die Einfuhr von Kriegsmaterial und Nahrungsmitteln stark zugenommen hat. Einen gleich ungünstigen Einfluß übt der Krieg auf den Außenhandel Italiens aus, zumal die italienische Handelsbilanz schon vorher stark passiv gewesen ist. Rußland hat während des Krieges u. a. namentlich durch die Sperrung seiner Ausfuhrwege zu leiden. Das Gleiche trifft in größerem oder geringerem Maße auch auf die Balkanstaaten zu. In keinem der am Kriege beteiligten Staaten hat aber wohl der Ausfuhrhandel größeren Schaden erlitten als in Rußland.

Außerordentlich ist die Ausfuhr der Vereinigten Staaten nach den uns feindlich gesinnten Ländern gewachsen, während die Lieferungen an uns und unsere Bundesgenossen zurückgegangen sind. Für die Amerikaner ist der europäische Krieg ein Geschäft. Daß dieses Geschäft gut geht, sieht man aus den Zahlen ihrer Handelsstatistik. Die Einfuhr und Ausfuhr der Vereinigten Staaten im ganzen und im Verkehr mit den nachgenannten Ländern hat in den beiden Fiskaljahren 1913/14 und 1914/15 nach der amerikanischen Statistik betragen (in Mill. Doll.):

|                   | Einfuhr |         | Ausfuhr |         |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|
|                   | 1913/14 | 1914/15 | 1913/14 | 1914/15 |
| Im ganzen         | 1894    | 1674    | 2365    | 2769    |
| Im Verkehr mit:   |         |         |         |         |
| England           | 294     | 256     | 594     | 912     |
| Frankreich        | 141     | 77      | 160     | 370     |
| Italien           | 56      | 55      | 74      | 185     |
| Rußland           | 23      | 3       | 31      | 61      |
| Dänemark          | 3       | 3       | 16      | 80      |
| Schweden          | 12      | 12      | 15      | 78      |
| Norwegen          | 9       | 11      | 9       | 39      |
| Holland           | 36      | 33      | 112     | 143     |
| Deutschland       | 190     | 91      | 345     | 29      |
| Belgien           | 41      | 10      | 61      | 21      |
| Österreich-Ungarn | 20      | 10      | 23      | 1       |
| Türkei            | 21      | 12      | 3       | 1       |

Der Ausfuhrüberschuß der Vereinigten Staaten beträgt also im letzten Jahre annähernd 1,1 Milliarden Dollar. 1914/15 ist Amerika zum erstenmal an die Spitze aller Ausfuhrländer der Welt getreten, da England, das bisher diese Stelle einnahm, in der gleichen Zeit nur für 2170 Mill. Doll. Waren (30 % weniger als im Vorjahre) ausgeführt hat.

Die amerikanische Statistik, aus der diese Zahlen stammen, umfaßt nur die Zeit bis Ende Juni 1915, bringt also nicht die gewaltige Zunahme der Kriegslieferungen zum Ausdruck, die gerade in den letzten Monaten eingesetzt hat. Viele amerikanische Waffen- und Munitionssendungen mögen auch unter falscher Warenbezeichnung über den Ozean geschwommen sein. Aber auch schon die mitgeteilten Zahlen lassen erkennen, in welchem Umfange sich die amerikanische Produktion auf die Kriegslieferungen für unsere Feinde eingerichtet hat.

### Hochschulnachrichten.

Bei der *Universität Frankfurt a. M.* stellt sich der Prozentsatz der im Felde stehenden Studierenden nach der veröffentlichten Statistik wesentlich niedriger als an anderen deutschen Universitäten. In einem Teile der Presse ist diese Erscheinung unter abfälligen Bemerkungen mitgeteilt worden, sie erklärt sich aber sehr einfach daraus, daß die Universität Frankfurt erst im Laufe des dritten Kriegsmontats eröffnet worden ist. Da für Preußen die Bestimmung gilt, daß abwesende Studierende nicht immatrikuliert werden dürfen, konnte die Universität Frankfurt nur solche Studierende aufnehmen, die vom Heeresdienst vorläufig noch befreit oder aus diesem bereits wieder entlassen waren. Sie war dagegen nicht wie andere Universitäten in der Lage, gleich bei Beginn der Mobilmachung den größeren Teil ihrer Studentenschaft an das Heer abgeben zu können. Mit dieser Feststellung erledigen sich von selbst die unfreundlichen Urteile, die in einigen Blättern an die Tatsache der geringeren Beteiligung der Frankfurter Studentenschaft am Heeresdienst geknüpft worden sind.

An der *Handelshochschule Mannheim* sind im Wintersemester 1915/16 eingeschrieben 174 Studierende, 284 Hospitanten, 45 Hörer und 35 Kriegsbeschädigte, im ganzen 538 Besucher. Hinzu kommen noch ungefähr 100 Teilnehmer an den Vorträgen der Abendkurse. Unter den Studierenden befinden sich 11 Damen und 131 Kriegsteilnehmer. — Die Kriegsbeschädigten sind von der Zahlung der Gebühren befreit. Die Hochschule wünscht mit der Erlaubnis zum unentgeltlichen Besuch von Vorlesungen den verwundeten Kriegern und solchen Kriegsbeschädigten, die noch nicht entlassen oder noch nicht wieder dienstfähig sind, soweit ihre Vorbildung genügt, zu einer sie fördernden Beschäftigung Gelegenheit zu geben und dem einen oder anderen zu einem neuen Berufe die Wege zu ebnen. — Zu der in der Presse wiederholt erörterten Frage des Berufswechsels kriegsbeschädigter Offiziere, Militärbeamten, Offiziersaspiranten sei mitgeteilt, daß solche Herren bei der Handelshochschule als Studierende eingeschrieben werden können.



Der Lehrplan wurde durch Einrichtung von Kursen in der türkischen und der ungarischen Sprache bereichert. Zu den türkischen Sprachkursen haben sich über 170 Teilnehmer eingefunden. — Gegenwärtig ist die Hochschule mit der Regelung der Habilitation beschäftigt. Grundsätzliche Beschlüsse sind bereits gefaßt. Besonders wichtig ist, daß in der Ordnung das Höhere Kaufmännische Diplom zur vollen Geltung gebracht und in den Bedingungen mit dem Doktordiplom auf eine Stufe gestellt werden soll. — Das Leben der Hochschule nimmt so auch während der Kriegszeit seinen Fortgang und ihre Organe bereiten sich zu neuen Taten für die kommende Friedenszeit vor.

#### Industrie.

**Zinn.** Für die ersten neun Monate des Jahres 1915 zeigte die holländische Zinnstatistik folgendes Bild (in Blöcken von 50 kg):

|                      | Banka-Zinn | Biliton-Zinn |
|----------------------|------------|--------------|
| Zufuhren             | 107760     | 7600         |
| Ablieferungen        | 107760     | 7500         |
| Vorräte am 30. Sept. | 8821       | 100          |

**Die Benzolfrage in Deutschland.** Nachdem es in Deutschland gelungen ist, die Erzeugung von Benzol namhaft zu steigern, hat sich die Reichsregierung entschlossen, mehr als bisher für solche Zwecke freizugeben, für die nach den ursprünglichen Kriegsvorschriften Benzol nicht verfügbar war. Hierfür kommen namentlich jene Gewerbszweige in Betracht, denen Ersatzstoffe nicht zur Verfügung stehen und die deshalb beim Fehlen von Benzol stillliegen müßten.

**Die Rohstoffversorgung nach dem Friedensschluß.** Die planmäßige Versorgung der deutschen Industrie mit Rohstoffen aus dem Auslande wird nach Beendigung des Krieges von ganz besonderer Bedeutung für die Überleitung der industriellen Kriegswirtschaft zur Friedenswirtschaft sein. Es muß verhütet werden, daß infolge des Bedürfnisses der Industrie, sich nach dem Frieden möglichst schnell mit Rohstoffen einzudecken, Mißstände namentlich hinsichtlich der Preisbildung, der Gestaltung der Valuta usw. eintreten. Der Kriegsausschuß der deutschen Industrie hat sich zwecks Organisation der Rohstoffversorgung nach Friedensschluß bereits an die zuständigen Stellen gewandt und wird Gelegenheit nehmen, diese Frage mit den in Betracht kommenden industriellen Fachverbänden und sonstigen interessierten Kreisen eingehend zu erörtern.

**Stickstoff-Industrie.** Die Badische Anilin- und Soda-fabrik und die Farbenfabriken vorm. Fr. Bayer & Co., ebenso die Aktien-Gesellschaft für Anilinfabrikation haben die Liquidation der norwegischen Beteiligungen 1912 völlig durchgeführt.

#### Messen.

**Leipziger Messe.** Die Vormesse wird laut Veröffentlichung des Rates der Stadt Leipzig am 6. März eröffnet. Sie wird trotz der erschwerten Ausfuhrverhältnisse die gewohnten Branchen in reicher Beschickung zeigen; dem Vernehmen nach ist eine lebhafte Beteiligung zu erwarten, da bereits zahlreiche Meldungen vorliegen.

Da ein großer Teil der Aussteller nur achttägige Ausstellungsdauer in Aussicht nimmt, empfiehlt sich der Besuch in der ersten Meßwoche.

**Schweizer Industrie-Messe.** Etwa 200 Industrielle und sonstige Vertreter schweizerischer Privatwirtschaftsverbände waren am 17. November 1915 im Nationalratssaal des Bundeshauses zur Besprechung schweizerischer Wirtschaftsfragen versammelt.

Besonders wurde die Errichtung einer Schweizer Messe in Form einer dauernden Wanderausstellung schweizerischer Erzeugnisse ins Auge gefaßt.

Diese Messe soll vor allem die Schweizer selbst, doch auch die Fremden über die Leistungen des heimischen Gewerbes unterrichten.

Man befürwortete im übrigen auch den nationalen Zusammenschluß aller gewerblichen Kräfte.

**Die neue Lyoner Messe.** Im Anzeigenteil schweizerischer Blätter wird für die Dauer vom 1. bis 15. März 1916, also für genau dieselben Tage, während deren die Leipziger Ostermesse stattfindet, eine Messe in Lyon angekündigt. Das Bureau für die Organisation der Beteiligung schweizerischer Firmen befindet sich in Lausanne.

#### Schifffahrt.

**Eine Riesenschleuse in Ymuiden.** Die holländische Regierung begann im Jahre 1915 mit dem Bau einer Schleuse bei Ymuiden, die 300 m Länge haben wird und ungefähr 27 000 000 M kostet.

Der Bau ist notwendig geworden, weil die Schiffsabmessungen in den letzten Jahren sehr stark gestiegen sind. Auch Befestigungsanlagen werden damit verbunden sein, für deren Bau etwa 11 000 000 M bestimmt sind. Ferner wird beabsichtigt, an einzelnen Stellen den holländischen Nordsee-Kanal zu erweitern und auf 11 m zu vertiefen. Die Ymuidener Anlagen gehören dann zu den größten, die auf dem europäischen Festlande gebaut sind.

#### Verkehr.

**Reisen in das von Deutschland besetzte Gebiet.** Zur Reise in das vom Deutschen Reiche besetzte Gebiet von Russisch-Polen ist bekanntlich die Genehmigung des kaiserlich deutschen Generalgouvernements (Zivilverwaltung) in Warschau erforderlich. Aus Berlin wird mitgeteilt, daß die Gesuche zweckmäßigerweise bei der königlichen Kommandantur in Berlin, Platz am Zeughaus Nr. 1, einzubringen sind. Der Paß ist anzuschließen und sind in dem Gesuche Anlaß und Reisezweck ausführlich anzugeben und zu motivieren. Die Erlaubnis wird nur in wichtigen Fällen erteilt.

### Bücherbesprechungen.

**Dr. Artur K. Kuhn, Grundzüge des englisch-amerikanischen Privat- und Prozeßrechts.** Zürich 1915. Orell Füßli. Brosch. M 8.50.

Der Verfasser, früher Rechtsanwalt in New York, hat hier ein Werk geschaffen, das für Praxis und Theorie außerordentlich hoch angeschlagen werden muß. Darstellungen des ausländischen Privatrechts sind selten. Rehm.

**Dr. jur. Fritz Zittwitz, Die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit und das Handelsrecht.** Leipzig 1915. Veit & Comp. M 2.40.

Die Arbeit behandelt sorgfältig die Frage, wie weit auf diese Vereine, obwohl sie nicht Kaufleute sind, das Handelsgesetzbuch angewendet wird. Rehm.

**Lithauer-Mosse, Handelsgesetzbuch.** 15. Aufl. Berlin 1915. J. Guttentag. M 6.—.

Die Ausgabe ist jedem Kaufmanne als Nachschlagebuch zu empfehlen. Das Seerecht enthält sie nicht. Rehm.

**Handelsgesetzbuch.** Textausgabe. München und Berlin 1914. J. Schweitzer Verlag (Arthur Sellier).

Die Ausgabe, auch das Seerecht umfassend, ist durch ihr handliches Format und ein ausführliches Sachregister praktisch wertvoll. Rehm.

**Walb, Prof. E., Der Streit um die Berechnung der Gewinnanteile bei der Aktiengesellschaft.** Bonn 1915, Verlag von Alex. Schmidt. 42 S. M 1.40.

Mein Kollege Walb in Cöln hat eine sehr zeitgemäße Schrift veröffentlicht, in der er den Streitfragen, die mit der Berechnung der Gewinnanteile des Vorstandes und Aufsichtsrates bei Aktiengesellschaften zusammenhängen, gründlich zu Leibe geht.

Die Kriegseinflüsse auf das Leben der A.-G., die die Frage so zeitgemäß machen, sind bekannt, so daß hier nicht näher darauf eingegangen zu werden braucht.

Deshalb gleich zu dem, was der Verfasser sagt:

Der Inhalt der Schrift ist sorgfältig aufgebaut; zunächst ist der Grund, auf den zu bauen war, untersucht, die Un-



sicherheiten sind festgestellt, und die Ergebnisse dieser Untersuchung, scharf formuliert, sind bei der weiteren Durcharbeitung als Leitfaden benützt.

In seinen Ausführungen kommt der Verfasser dem Gesetz zu Hilfe gegenüber eigensüchtigen Auslegern. Diese werden mit Recht in die Schranken zurückgewiesen, die sich aus dem Wesen der Sache und dem Willen des Gesetzgebers ergeben. Mit Recht ist es ausgesprochen, daß der Gesetzestext gerade in diesem Falle besser ist als sein Ruf.

Freilich hätten des Verfassers Ausführungen gerade zum Nachweis dieser Tatsache noch etwas deutlicher sein können. Die „Reingewinne verschiedenen Grades“, die er konstruiert (besser wohl: „Gewinne mit verschiedenem Grade der Reinheit“), sind für den Laien vielleicht etwas zu schwülstig und für einen Fachgelehrten mit scharfem, schiefem Blick (es gibt auch solche) möglicherweise (ich wage hier nicht zu urteilen) aufreizend, aber diese Abstufung ist dennoch richtig und enthält tatsächlich den Schlüssel. Sie ist auch ganz richtig schon im Text des Gesetzes enthalten:

§ 237 HGB. Wird den Mitgliedern des Vorstandes ein Anteil am Jahresgewinn gewährt, so ist der Anteil von dem nach Vornahme sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen verbleibenden Reingewinne zu berechnen.

§ 245 HGB. Erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrates für ihre Tätigkeit eine Vergütung, die in einem Anteil am Jahresgewinn besteht, so ist der Anteil von dem Reingewinne zu berechnen, welcher nach Vornahme sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen sowie nach Abzug eines für die Aktionäre bestimmten Betrages von mindestens vier vom Hundert des eingezahlten Grundkapitals verbleibt.

Das Wesen der Sache greift in die Frage ein durch den Kostencharakter der Gewinnanteile, die nicht Dividende sind. Dies ist beim Lesen des Textes mit den beiden fetten „dem“ zu berücksichtigen.

Ist so den Ergebnissen (abgesehen von der Behandlung aufgelöster Reserven und zur Verteilung von Dividende benützter Gewinnvorräte) auch durchweg zuzustimmen, scheint mir doch die Begründung besonders in einem Punkte Mängel zu zeigen. Der Verfasser stellt den Aufsichtsrat als einen „Ausschuß“ der Aktionäre hin. Es liegt ihm daran, zu zeigen, daß seine Gewinnanteile zur Dividende in einem anderen Verhältnisse stehen als die des Vorstandes. Hier scheint mir eine *petitio principii* vorzuliegen. Der notwendige Gegensatz zwischen Vorstand und Aufsichtsrat ergibt sich natürlicher aus ihrer verschiedenen Funktion als Organe der Gesellschaft: Vertretung. Kontrolle dieser. Das mag dann unterstrichen werden durch ein fruchtbares Korn Wahrheit in der Richtung des „Ausschusses der Aktionäre“.

An der vom Verfasser richtig behaupteten Verschiedenheit des Verhältnisses der Gewinnanteile zur Dividende wird hierdurch glücklicherweise nichts geändert. Aber die ethische Seite dieses ganzen Problems, die nicht vergessen werden darf, bietet nur bei dem angedeuteten richtigen Beweis das wahre einheitliche Bild: Sie alle, Vorstand, Aufsichtsrat und Aktionäre sind Glieder eines Ganzen und sollten sich als solche fühlen. Sobald dies vorausgesetzt werden dürfte, würde die ganze Frage ihre Verwickeltheit mit einem Schlage verlieren. Die Auslegung des Gesetzestextes würde dann weniger getüfelt sein.

Nicklisch.

Hanisch, Dr. Hans, und Prion, Dr. W., *Effekten und Verkehr in Effekten*. Leipzig 1915, Verlag von G. A. Gloeckner. 79 S. M 3.20. Das 1. Heft einer Sammlung: „Anschauungsstoffe aus dem Gebiete der kaufmännischen Wirtschaft.“

Es handelt sich hier um eine gute Idee. Die Ausführung zeigt freilich noch viele Mängel.

Vor mir liegt das 1. Heft: Effekten und Verkehr in Effekten. Ich möchte hoffen, daß ein Mißverständnis vorliegt und es sich um das 1. Heft nicht nur der Gesamtsammlung, sondern auch der bezeichneten Sondersammlung handelt. Sonst wäre der Inhalt des Heftes nichts weniger als ausreichend. Auch in der Ausstattung der einzelnen Stücke wird sich der Verlag noch erheblich mehr anstrengen müssen.

Ich zweifle aber nicht, daß die Mängel, die den Herausgebern so gut bekannt sind wie mir (so daß es sich erübrigt, näher darauf einzugehen), verschwinden werden.

Nicklisch.

## Literatur-Übersicht.

Januar 1916.

A. BÜCHER.

Amerika — Schmidt, Ludw. W., Die Entwicklung der Außenhandelsbeziehungen d. Vereinigten Staaten von Amerika während des ersten Kriegsjahres 1914/15. (Kriegswirtschaftliche Untersuchungen aus d. Institut für Seeverkehr u. Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Hrsg. von Dr. B. Harms 3. Heft.) Lex.-8<sup>o</sup> G. Fischer, Jena 1915. M 1.80.

Bankverein — Schultze-Gaevernitz, G. v. u. E. Jaffé, Bankwesen. (Grundriß der Sozialökonomik, V. Abtlg.: Die einzelnen Erwerbsgebiete in der kapitalistischen Wirtschaft u. die ökonom. Binnenpolitik im modernen Staate, II. Tl.) (X, 231 S.) Lex.-8<sup>o</sup>. Tübingen, Mohr 1915. M 6 —, geb. M 8.50; Subskript.-Preis M 5 —, geb. M 7.40. Inh.: I Die deutsche Kreditbank von G. v. Schultze-Gaevernitz. — II Das engl.-amerik. u. das franz. Bankwesen von E. Jaffé.

Beteiligung u. Teilhaberschaft — Ein Beitrag zum Rechte der Gesellschaft. Von Dr. W. Silberschmidt. (VII, 184 S.) gr 8<sup>o</sup>. Halle, Buchhdlg. d. Waisenhauses 1915. M 4.60.

Buchführung — Gerstner, P., Kaufmännische Buchhaltung u. Bildung u. ihre Beziehungen zur buchhalterischen Organisation, Kontrolle u. Statistik (109 S.) 8<sup>o</sup>. Leipzig, B. G. Teubner 1915. M 1.25.

Englisch — Krüger, Rich., u. Gg. Schmidt, Lehrbuch der engl. Sprache. Nach prakt. Grundsätzen bearb. f. Fortbildungs- u. Handelsschulen. I. Tl. (146 S.) gr 8<sup>o</sup>. Leipzig, Teubner 1915. Geb. M 1.80.

## B. ZEITSCHRIFTEN.

Afrika — Dove, Dr. K., Die großen Wirtschaftsgebiete Afrikas. Weltwirtschaft V, 8.

Aktienkriegssteuer. Plutus 12, 49/50.

Amerika — Grundfragen d. amerikanischen Volkswirtschaft. Von T. K. Österr. Volkswirt VIII, 12.

Anleihe, englisch-französische — Hartung, H., Die engl.-franz. Anleihe in den Verein. Staaten. Bank-Archiv XV, 4.

Arbeitslohn, Lebenshaltung u. Weltmarkt nach dem Kriege. Von Dr. H. Potthoff. Weltmarkt 1915/16, Nr. 39/40.

Ausfuhrhandel, franz., nach dem Kriege Plutus XIII, 1/2.

Bankakzept, Das. Von W. Aprath. (Schluß.) Ztschr. f. hdlw. Forschung 10, 3/4.

Banken, französische — Hermes, Die französischen Banken im Kriege. I. u. II. Plutus XII, 47/48. 51/52.

Bankwesen — Arons, B., Die Tätigkeit des Privatbankiers während des Krieges und nachher. Bank-Archiv XV, 4.

— Silberschmidt, Dr., Die Vollmacht des Schalterbeamten von Großbanken. Bank-Archiv XV, 5.

Börsenmoratorium — Zur Frage des Börsenmoratoriums von A. L. Bank 1915, 11.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57.  $\frac{1}{2}$ , Seite M 100. —  $\frac{1}{4}$ , Seite M 55. —  $\frac{1}{8}$ , Seite M 30. —  $\frac{1}{16}$ , Seite M 16. —  $\frac{1}{32}$ , Umschlagseite M 120. —; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, DIREKTOR U. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE U. PROFESSOR AN DER K. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



# ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

---

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; K. k. Regierungsrat  
A. SCHMID, Direktor u. o. Prof. der k. k. Exportakademie Wien; Dr. GEORG OBST, Privatdozent  
an der Universität Breslau; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

---

HEFT 12

LEIPZIG · MÄRZ 1916

8. JAHRG.

---

## Zeichnet die vierte Kriegsanleihe!

---

Das deutsche Heer und das deutsche Volk haben eine Zeit gewaltiger Leistungen hinter sich. Die Waffen aus Stahl und die silbernen Kugeln haben das ihre getan, dem Wahn der Feinde, daß Deutschland vernichtet werden könne, ein Ende zu bereiten. Auch der englische Aushungerungsplan ist gescheitert. Im zwanzigsten Kriegsmonat sehen die Gegner ihre Wünsche in nebelhafte Ferne entrückt. Ihre letzte Hoffnung ist noch die Zeit; sie glauben, daß die deutschen Finanzen nicht so lange standhalten werden wie die Vermögen Englands, Frankreichs und Rußlands. Das Ergebnis der vierten deutschen Kriegsanleihe muß und wird ihnen die richtige Antwort geben.

Jede der drei ersten Kriegsanleihen war ein Triumph des Deutschen Reiches, eine schwere Enttäuschung der Feinde. Jetzt gilt es aufs neue, gegen die Lüge von der Erschöpfung und Kriegsmüdigkeit Deutschlands mit wirksamer Waffe anzugehen. So wie der Krieger im Felde sein Leben an die Verteidigung des Vaterlandes setzt, so muß der Bürger zu Hause sein Erspartes dem Reich darbringen, um die Fortsetzung des Krieges bis zum siegreichen Ende zu ermöglichen. Die vierte deutsche Kriegsanleihe, die laut Bekanntmachung des Reichsbank-Direktoriums soeben zur Zeichnung aufgelegt wird, muß

der grosse deutsche Frühjahrssieg  
auf dem finanziellen Schlachtfelde

werden. Bleibe Keiner zurück! Auch der kleinste Betrag ist nützlich! Das Geld ist unbedingt sicher und hochverzinslich angelegt.



## Handelswissenschaftliche Ehrentage.

Wir jüngern Vertreter der Handelswissenschaften sind erfüllt von einem vorwärtsdrängenden Kraftbewußtsein. Es ist uns auch gelungen, unsre Wissenschaft ein gut Stück vorwärts zu bringen.

Gerade aus diesem Kraft- und Erfolgsbewußtsein heraus wollen wir uns vor den Ehrwürdigen und Weisen, die uns Führer waren und unter uns mitgearbeitet haben und noch mitarbeiten, erheben und verneigen, wenn ihre Ehrentage herankommen.

Der allerbeste einer, der erste Lehrer an den neu gegründeten deutschen Handelshochschulen, mein verehrter Lehrer auch, Lambert, Professor zunächst in Leipzig, dann in Frankfurt a. M., hat bereits vor dem Ausbruch des Krieges unsern Beruf verlassen, soweit er Lehrberuf ist, ohne aber dem Fache ganz Lebewohl zu sagen. Seine Einwirkung auf die Entwicklung unsrer Wissenschaft war edelster Art; Hochschul-lehrer hat er herangebildet; 8 Lehrer seines Faches an den deutschen Handelshochschulen sind aus dem Kreise seiner Hörer hervorgegangen.

Bei seinem Abschied aus Frankfurt haben wir mangels genauerer Unterlagen weder Bild noch ausführliche biographische Notizen bringen können; er ist einer von denen, die den Wertbegriff nur von innen heraus verstehen und auf Äußres wenig Wert legen, Äußres vielleicht gar unterschätzen und ihm widerstreben.

Seiner wollen wir heute gleichzeitig gedenken, wo es gilt, andre Männer zu ehren.

Am 21. März dieses Jahres feiert Johann Friedrich Schär, Professor an der Handelshochschule Berlin, seinen 70. Geburtstag. Eine starke Persönlichkeit steht vor uns, auch in ihren Arbeiten nicht nur wurzelnd im Fach sondern im Ganzen des Lebens der Zeit, zu ihrer heutigen Höhe entwickelt durch ein langes arbeitsames und erfolgreiches Leben.

Wir nennen hier die Hauptstationen seiner Entwicklung:

Mit 19 Jahren war er Volksschullehrer, mit 21 patentierter Sekundar- und Gymnasiallehrer, mit 22 Hauptlehrer am Seminar. Darauf folgte eine zehn-

jährige Unterbrechung durch kaufmännische Tätigkeit als Inhaber und Direktor von Handelsfirmen. 1880 wurde er Schuldirektor, von 1882—1903 war er Lehrer an der Höheren Handelsschule in Basel, von 1903—1906 ordentlicher Professor an der Universität Zürich. Seit 1906 ist er Professor an der Handelshochschule Berlin.

Seine Erfahrungen hat er durch eine umfassende literarische Tätigkeit seinen Fachgenossen und Mit-

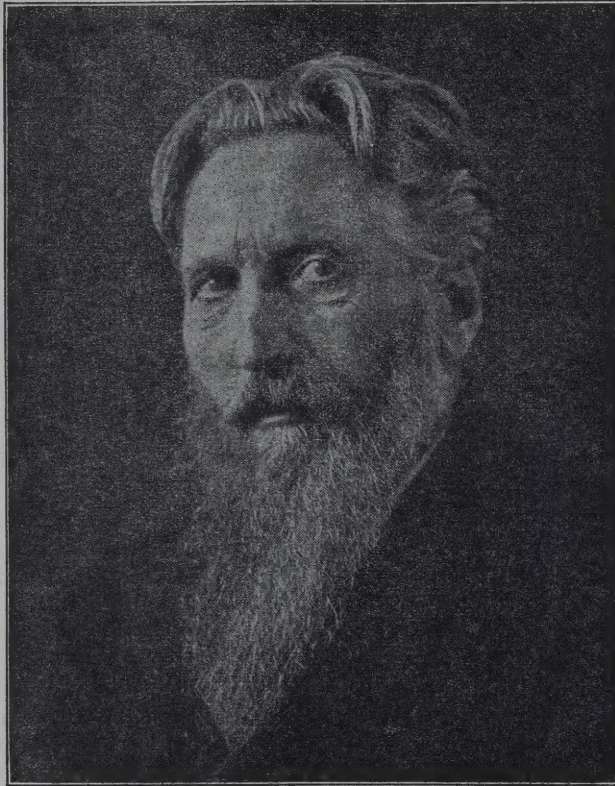
menschen dienstbar gemacht. Als das beste seiner zahlreichen Werke bezeichnet er selbst „Die kaufmännischen Unterrichtsstunden System Schär - Langenscheidt“. Seine Werke sind gleichmäßig aus Schule und Leben herausgewachsen. — Sein Leben und Wirken wird aufs beste durch die Tatsache gekennzeichnet, daß es ihm höchste Feierstimmung und Festesfreude bedeutet, seinen Freunden und Fachgenossen zu seinem 70. Geburtstag eine wissenschaftliche Arbeit aus seiner Feder darzubieten, deren Abdruck in der nächsten Nummer, der ersten des neuen Jahrgangs dieser Zeitschrift, erfolgen wird.

Wir wünschen dem Jubilar herzlich Glück und seiner tatkräftigen Arbeit weitere Erfolge.

In dem eingangs gegebenen allgemeinen Zusammenhang ist hier dann weiter mitzuteilen, daß mit dem abgelaufenen Semester Professor Stern, der an der Handelshochschule Leipzig viele Jahre eine außerordentlich segensreiche Wirksamkeit entfaltet hat, in den Ruhestand getreten ist. Als trefflicher Kenner der Praxis, fruchtbarer Autor fachwissenschaftlicher Werke und Aufsätze und unermüdlicher Lehrer ist er weithin bekannt geworden. Die Leipziger Handelshochschule verliert in ihm sehr viel. Manche ihrer Einrichtungen sind so weit mit ihm verwachsen, daß man sie sich ohne Stern nur schwer vorstellen kann.

Auch außerhalb des Lehrberufs wird er Gelegenheit finden, sich mit der alten Liebe auf unserm Gebiete zu betätigen. Möge ihm eine bald gebesserte Gesundheit dies in vollem Maße gestatten.

Nicklisch.



Professor Dr. J. Fr. Schär.



## Die Anstellungsverträge (Arbeitsverträge) während des Krieges und nach dem Kriege<sup>1)</sup>.

Von Anton Erdel, Mannheim.

### 1. Vertragslösung infolge des Krieges oder der Einberufung.

Sie alle werden sich wohl noch daran erinnern, daß kurz nach Ausbruch des Krieges in dem großen Publikum die Meinung verbreitet war, der Krieg „löse alle Verträge“, und daß man diese Meinung besonders auf die Dienstverträge und Arbeitsverträge anwenden wollte. Es hätte eigentlich geringer Überlegung bedurft, um einzusehen, daß das nicht richtig sein könne; denn bei nur wenig Selbstbesinnung hätte jeder bemerken müssen, daß er keineswegs alle Verträge aufgehoben wissen wollte, sondern nur die, aus denen er etwas schuldig war. Es hat auch in der Tat nicht lange gedauert, bis belehrende Zeitungsartikel und vor allem die Rechtsprechung der Gerichte die Aufklärung brachten: daß der Krieg keinen Vertrag von selbst aufhebt, daß vielmehr alle Verträge, wenigstens im Inland, vom Krieg an sich unberührt bleiben. Inzwischen aber hatte die falsche Meinung doch schon viel Unheil angerichtet. Manche abgekürzte Kündigung ist von dem Arbeitnehmer angenommen worden, mit mancher Gehaltskürzung hat er sich einverstanden erklärt, weil er meinte, sein Vertrag sei gelöst und es hänge ganz von dem Prinzipal ab, ob und wie lange der Vertrag weitergeführt werden solle. Arbeitnehmer, die, von dieser irrigen Meinung ausgehend, sich auf solche Vereinbarungen einließen, denen war natürlich nicht zu helfen; denn, wenn sie auch von falschen Voraussetzungen ausgegangen waren, so berechtigte das doch nicht dazu, die Vereinbarungen anzufechten. Besonders Gehaltskürzungen, die auf Grund jener irrigen Meinung angenommen wurden, konnten nicht durch Anfechtung wegen Irrtums beseitigt werden.

Heute weiß jeder, wie es steht. Aber wenn wir auch heute genau wissen, daß der Krieg keinen Vertrag von selbst löst, so ist damit noch nicht die zweite Frage beantwortet: ob den Beteiligten infolge des Krieges das Recht gegeben ist, den Vertrag ihrerseits aufzuheben, d. h. das Recht zur vorzeitigen Entlassung und umgekehrt, auf seiten des Arbeitnehmers, das Recht zum vorzeitigen Austritt. Bei Beantwortung dieser Frage, die natürlich unmittelbar nach dem Kriegsausbruch von größter Bedeutung war, aber auch heute noch ab und zu eine Rolle spielt, sind drei verschiedene Fälle in Betracht zu ziehen:

1. Wie steht es bei den Einberufenen?
2. Wie steht es bei den Kriegsfreiwilligen?
3. Wie steht es bei den Daheimgebliebenen?

Am einfachsten stellt sich die Frage bei den Einberufenen. Dem Arbeitnehmer ist die Fortsetzung seiner Tätigkeit unmöglich. Das genügt sowohl nach dem Handelsgesetzbuch, wie nach der Gewerbeordnung zur sofortigen Entlassung. Die Gewerbeordnung sagt, daß die Arbeiter sofort entlassen

werden können, wenn sie zur Arbeit unfähig werden, gleichgültig aus welchem Grunde. Bei den gewerblichen Arbeitnehmern höherer Art und bei den Handlungsgehilfen genügt nach der Gewerbeordnung resp. dem Handelsgesetzbuch jeder „wichtige Grund“ zur sofortigen Entlassung. Daß die Einberufung und die damit verbundene Unmöglichkeit, den Vertrag fortzusetzen, ein solcher wichtiger Grund ist, darüber brauche ich wohl nicht viel Worte zu machen. Aber es heißt in beiden Gesetzen bezüglich dieser Arbeitnehmer höherer Art, daß erst eine Abwesenheit von länger als 8 Wochen zur sofortigen Entlassung genügen soll. Die Einberufung dauert ja nun auch regelmäßig über 8 Wochen. Wenn freilich aus irgendeinem Grund weniger als 8 Wochen in Frage stehen, also wenn der Mann, der infolge Einberufung entlassen war, vor 8 Wochen zurückkehrt, dann allerdings hat er das Recht, wieder eingestellt zu werden (oder vielmehr er war gar nicht rechtsmäßig entlassen); der Prinzipal könnte daher solchenfalls in schwierigen Konflikt kommen, wenn er den Posten bereits neu besetzt hätte. Im allgemeinen ist mir jedoch nicht bekannt, daß Streitigkeiten dieser Artentstanden wären.

Wie nun die Einberufung das Recht gibt, den Arbeitnehmer sofort zu entlassen, so gibt sie auch umgekehrt dem Arbeitnehmer das Recht, den Vertrag seinerseits sofort aufzulösen. Man wird einwenden: Daran hat doch der Arbeitnehmer kein Interesse! Dem kann es doch nur recht sein, wenn der Vertrag weiterläuft, bis er zurückkommt. Regelmäßig gewiß! Aber anders gestaltet sich das Bild, wenn eine Konkurrenzklausel mitspricht. Besteht eine solche und es ist infolge der Einberufung der Vertrag gelöst worden, dann beginnt die Bindungszeit in Lauf zu treten, und, da der Krieg so lange dauert, ist es möglich, daß der Angestellte, wenn er zurückkommt, die ganze Karenzzeit hinter sich hat.

Wie steht es mit den Kriegsfreiwilligen? Darf man sie den Einberufenen völlig gleichstellen? Freilich, im vaterländischen Interesse möchte man das gerne tun, aber juristisch ist es nicht durchführbar. Ich erwähne nur folgenden Fall: Ein Handwerkslehrling, der auf drei Jahre in die Lehre gegangen war, hat bereits zwei Jahre hinter sich und nun meldet er sich kriegsfreiwillig. Der Arbeitgeber sagt: dadurch werde ich geschädigt, ich habe mir zwei Jahre lang Mühe gegeben, jetzt im dritten Jahre, wo ich etwas von ihm hätte, wo ich ihn wegen Einberufung des Gehilfen nötig brauchen könnte, läßt er mich im Stich; ich habe ja an sich nichts dagegen, wenn er sich meldet, aber ich will Entschädigung dafür haben. Sie werden zugeben, das hat Hand und Fuß. Dieses Vorbringen würde genügen, um ihm, im Vergleichs- oder im Urteilswege, wenigstens einen Teil seiner Entschädigungsansprüche zu sichern.

Ich sprach bis jetzt von Einberufenen und Kriegsfreiwilligen, die auf unbestimmte Zeit in Stellung sind. Wie ist es nun mit denjenigen, die Anstellungsverträge auf bestimmte Zeit haben? Das kommt auch vor, am häufigsten bei Arbeitnehmern höherer

<sup>1)</sup> Vortrag, gehalten in der Aula der Handelshochschule Mannheim.



Art, wie Handlungsgehilfen, Ingenieuren, Technikern usw. Wie ist es mit der Möglichkeit, solche Verträge zu lösen?

Wenn es kurzfristige Verträge sind, vielleicht auf 1—2 Jahre oder auf ähnliche kürzere Zeit, dann ändert sich das Bild kaum. Bei langfristigen Anstellungsverträgen dagegen, die vielleicht auf 5—10 Jahre laufen, liegt gar kein Grund vor, die Einberufung ohne weiteres als Entlassungsgrund gelten zu lassen. Bei solchen Verträgen wird man sagen müssen: wenn es dem Prinzipal möglich ist, dem Einberufenen die Stelle offen zu halten, wenn er sich irgendwie behelfen kann, wenn der Posten vielleicht durch andere mitversehen werden kann, also wenn irgendeine Möglichkeit der Offenhaltung besteht, dann muß er es auch tun. Allerdings, wenn es ganz unmöglich ist, dann wird sich auch ein solcher Angestellter damit abfinden müssen, daß sein Vertrag gelöst wird. Das läßt sich immer nur von Fall zu Fall entscheiden.

Daheimgebliebene: War ihnen gegenüber der Krieg Veranlassung zur vorzeitigen Kündigung oder sofortigen Entlassung? Diese Frage hat in den ersten Wochen und Monaten die Gerichte sehr häufig und lebhaft beschäftigt. Eine Zeitlang schwankte die Rechtsprechung; sie war geneigt zu sagen, daß man dem Prinzipal, wenn sein Geschäft infolge des Krieges erheblich zurückgegangen, nicht zumuten könne, alle Angestellten zu behalten, also ihm das Recht zuzubilligen, in entsprechendem Umfang das Personal zu vermindern, auch im Wege der vorzeitigen oder sogar sofortigen Entlassung. Allmählich hat sich dies geändert, namentlich auch durch den Einfluß der Rechtsprechung des Reichsgerichts. Nach dessen Auffassung gibt der Krieg in Ansehung der nicht einberufenen Angestellten dem Arbeitgeber nicht das Recht zur sofortigen Entlassung, gleichgültig, ob sein Geschäft zurückgegangen oder unrentabel geworden, gleichgültig, ob aufrecht erhalten oder geschlossen. Nur, wenn er durch den Krieg gezwungen wird, das Geschäft zu schließen, wenn es ihm absolut unmöglich gemacht worden ist, es weiterzuführen (also „höhere Gewalt“), dann kann man ihm das Recht der vorzeitigen Lösung der Dienstverträge nicht vorenthalten. Man verweist zur Begründung dieser Auffassung auf das Beispiel des Konkurses. Kommt ein Geschäftsmann in Konkurs, so ist der Konkursverwalter nicht berechtigt, sofortige Entlassungen vorzunehmen, sondern hat sich an die gesetzliche Kündigungsfrist zu halten. Der Konkurs ist aber doch das Schlimmste, was dem Geschäftsmann passieren kann, und wenn sogar dieser schlimmste Fall nicht zur sofortigen Entlassung berechtigt, kann auch der Krieg dazu nicht berechtigen. Freilich paßt der Vergleich mit dem Konkurs nicht ganz; denn der ist in der Regel doch verschuldet (deshalb z. B. sein Einfluß auf die bürgerlichen Ehrenrechte, wie Wahlrecht und Wählbarkeit), während der Krieg vom Arbeitgeber nicht verschuldet ist.

Weiter hat in den ersten Wochen nach Kriegsausbruch die Frage eine große Rolle gespielt, ob

man die ausländischen Angestellten sofort entlassen könne. Natürlich nur Angestellte aus feindlichen Staaten. Auch hier war es falsch, ganz allgemein zu sagen, sie dürften sofort entlassen werden, aber ebenso falsch, zu sagen, sie dürften nicht entlassen werden. Das hing ganz von den Umständen des Falles ab. Die Entlassung konnte z. B. erfolgen, wenn es behördlich verboten war, ausländische Angestellte zu behalten, oder wenn ein solcher Ausländer deutschfeindliche Gesinnung zeigte, vielleicht auch schon (dies ist allerdings sehr bestritten), wenn das Publikum sagte, falls diese Ausländer nicht entlassen werden, kaufen wir nichts mehr, also wenn sie dem Geschäftsmann, wenn auch ohne Verschulden, direkt Schaden brachten. Diese Fragen spielen jetzt keine Rolle mehr, sie haben aber eine Zeitlang den Gegenstand großer Hinundherschreiberei gebildet.

2. Mit der Frage der Möglichkeit sofortiger oder vorzeitiger Entlassung steht im Zusammenhang die Frage der Gehaltskürzungen.

Sie wissen ja, daß auch die Gehaltskürzungen gleich nach Ausbruch des Krieges in großem Umfang eingesetzt haben. Ein gesetzliches Recht zu einseitigen Gehaltskürzungen, einseitig diktiertem Gehalt, gab es natürlich nicht, auch dann nicht, wenn das Recht zur sofortigen Entlassung zustehen mußte. Freilich konnte in letzterem Fall der Arbeitgeber sagen: wenn du mit der Gehaltskürzung nicht einverstanden bist, dann erfolgt deine sofortige Entlassung; dem stand natürlich nichts im Wege. — Ein gesetzliches Recht auf Gehaltskürzungen gab es also nicht; was aber darüber vereinbart wurde, war gültig, und zwar auch solche Vereinbarungen, die man an sich als verwerflich bezeichnen mußte. Es gab nicht wenige dieser Art. Ich verstehe einmal darunter die Fälle, wo Gehaltskürzungen erfolgten, ohne daß ein wirklicher Grund vorhanden war; man hielt einfach die Gelegenheit für günstig, die Gehälter zu reduzieren oder ahmte das Vorgehen anderer ohne Not nach. Verwerflich waren auch die Gehaltskürzungen, die länger durchgeführt wurden, als Grund dazu vorhanden war, z. B. auch wenn die Störung im Geschäft bereits vorbei war oder sogar das Geschäft noch besser ging, als vor dem Krieg. Aber daß ein Vertrag verwerflich ist, macht ihn noch nicht ungültig; nur, wenn die Verwerflichkeit zum Verstoß gegen die guten Sitten wurde, dann war der Vertrag ungültig. Z. B. etwa Gehaltskürzungen, die über 50% hinausgingen; solche konnte man sicherlich als gegen die guten Sitten verstoßend betrachten; denn man kann doch einem Angestellten nicht zumuten, für weniger als die Hälfte das zu arbeiten, wofür er früher mehr als das Doppelte bekam. — Es wurden nun vielfach Gehaltskürzungen vereinbart, ohne daß der Arbeitnehmer sich irgendwie die Zusicherung geben ließ, daß nun auch der Prinzipal nicht künde. Arbeitnehmer, die darauf eingegangen sind, haben sich natürlich vollständig dem Arbeitgeber in die Hand



gegeben; kündigte er doch, so konnten sie nicht die Nachzahlung des abgezogenen Betrages verlangen. Wo aber der Prinzipal ausdrücklich sich verpflichtet hat, nicht zu kündigen, ist er daran gebunden. Aber auf wie lange? Manche sagen: selbstverständlich für die ganze Dauer des Krieges. Indessen, der Krieg dauert schon so lange, und man weiß auch heute noch nicht einmal ungefähr, wann er beendet sein wird. Trotzdem die Verpflichtung ohne weiteres auf die ganze Dauer des Krieges ausdehnen zu wollen, das wäre zu weitgehend. Die richtige Auslegung wird sein, zu sagen: es darf jedenfalls nicht auf den nächsten Termin gekündigt werden und auch nicht auf den übernächsten; im übrigen aber wird man von Fall zu Fall die Sachlage beurteilen müssen. Hat der Geschäftsmann jedoch ausdrücklich sich für die ganze Dauer des Krieges verpflichtet, also daß er während der ganzen Dauer des Krieges nicht kündigt, dann bleibt er daran gebunden, der Krieg mag dauern, so lange er will (natürlich wichtige Gründe zur vorzeitigen Kündigung — im Sinne der gewöhnlichen gesetzlichen Entlassungsgründe — ausgenommen).

Was kann nun ein Angestellter in einem solchen Falle tun, wenn ihm trotzdem gekündigt wird? Er könnte Klage erheben auf Fortsetzung des Vertrages bis nach Ablauf des Krieges. Das gäbe aber kein erquickliches Verhältnis. Der andere Weg ist, zu sagen: gut, du hast mir trotzdem gekündigt, nun mußt du mir nachzahlen, was du mir abgezogen hast. Das ist der Weg, der gewöhnlich gegangen wird. Juristisch steht ihm nichts im Wege. Streitigkeiten über die Auslegung von Gehaltskürzungs-Vereinbarungen sind auch jetzt noch häufig; denn mancher Arbeitgeber war unvorsichtig genug, Versprechungen für die Dauer des Krieges abzugeben, und möchte sie nun gerne los sein.

### 3. Am meisten Staub aufgewirbelt hat die Frage:

Hat der einberufene Arbeitnehmer Anspruch, daß sein Gehalt ihm eine Zeitlang weiterbezahlt wird?

Selbstverständlich scheiden die Kriegsfreiwilligen aus; sie haben ihrerseits den Vertrag unterbrochen, haben also auch keinen Anspruch, daß ihnen der Gehalt weiterbezahlt wird. Ebenso wenig Einberufene, die einberufen worden sind zur Ableistung ihrer regulären Dienstpflicht, auch wenn sie infolge des Krieges früher an die Reihe kamen, als es im Frieden der Fall gewesen wäre. Weiter müssen von vornherein ausscheiden die Arbeiter. Bezüglich der Arbeiter gibt es keine gesetzliche Bestimmung, auf die man den Anspruch auf Weiterzahlung des Lohnes gründen könnte; der § 616 des Bürgerlichen Gesetzbuches, an den man denken könnte, bleibt aus Gründen, auf die ich hier nicht weiter eingehen will, außer Betracht.

Wir stellen also fest: der Anspruch auf Gehaltsweiterzahlung kommt nur in Betracht für Einberufene, die nicht zur regulären Dienstpflicht einberufen sind, und nur für die Privatbeamten (An-

gestellten), nicht für die Arbeiter. Für die Angestellten bestimmt nun sowohl das Handelsgesetzbuch, wie die Gewerbeordnung, daß sie bei Dienstverhinderung durch „unverschuldetes Unglück“ ihren Gehalt sechs Wochen lang weiterbeziehen (falls nicht das Dienstverhältnis, z. B. durch monatliche Kündigung, früher endigt und falls nicht Gegenteiliges vereinbart).

Sie sehen sofort, worauf es ankommt. Streit kann nur darüber bestehen, ob man die Einberufung als „Unglück“ bezeichnen kann. Man sagt, das würde nicht von Vaterlandssinn zeugen. Auf den ersten Blick scheint das auch richtig. Wenn man aber bei der Einberufung zwischen der vaterländischen und der ökonomischen (wirtschaftlichen) Seite der Sache unterscheidet, dann kann man zu dem Ergebnis kommen, daß, vom rein wirtschaftlichen Standpunkt aus betrachtet, die Einberufung als Unglück gelten darf. Die Frage ist also die, ob man diesen Unterschied machen darf. Die Mehrzahl der Gerichte lehnt das ab; die Minderheit sagt: ja! Man kann zur Begründung dieses „Ja“ geltend machen, daß es sich auf der einen Seite nur um das Staatsinteresse handelt, um das öffentlich-rechtliche Verhältnis des Einberufenen zum Staate; wenn er, dieser öffentlich-rechtlichen Verpflichtung folgend, zur Fahne geht, dann kann man von einem Unglück nicht reden. Bei der Frage der Gehaltsweiterzahlung aber tritt dieser staatsbürgerliche Gesichtspunkt zurück; es handelt sich um eine reine Geldangelegenheit zwischen Arbeitgeber und Angestellten, und im Sinne dieses privatrechtlichen Verhältnisses zwischen Arbeitgeber und Angestellten kann man wohl die Einberufung als ein Unglück gelten lassen, so daß der Mann seine sechs Wochen zu beanspruchen hat. Natürlich kann die Streitfrage dadurch beseitigt werden, daß Arbeitgeber und Arbeitnehmer eine Vereinbarung treffen. Solche Vereinbarungen sind auch stillschweigend möglich und in der Tat oft zustande gekommen. Z. B. der Angestellte ist am 15. September einberufen worden, der Arbeitgeber hat ihm das Gehalt bis 30. September ausbezahlt, obwohl er nur bis zum 15. September gearbeitet hat; der Arbeitnehmer hat es ohne jeden Vorbehalt angenommen. Damit war er stillschweigend einverstanden, daß er weitere Ansprüche nicht geltend machen wolle; denn er mußte sich doch sagen, offenbar will der Prinzipal die Sache hiermit endgültig erledigen. War er also nicht einverstanden, so mußte er protestieren. Durch Unterlassung des Widerspruchs ist die Vereinbarung zustande gekommen. Manche Arbeitgeber und Prinzipale halten sich darüber auf, daß die fraglichen Gerichte auch bei den LandsturMLEuten die Einberufung als Unglück (im wirtschaftlichen Sinne) gelten lassen. Man sagt: gewiß, diejenigen Angestellten, die gleich nach Kriegsausbruch einberufen wurden, bei denen wolle man das anerkennen, aber bei den LandsturMLEuten, die erst allmählich daran kommen, die monatlang vorausgesehen haben, daß sie ebenfalls einberufen werden, warum man da von einem Unglück reden



wolle, sei nicht verständlich. Solche Unterschiede zu machen, ist aber — ebenso wie zwischen Verheirateten und Ledigen (was manche Gerichte tun) — nach dem Wortlaut des Gesetzes nicht möglich. Und gerade, was die Landsturmeute angeht, so stand nichts im Wege, rechtzeitig eine Vereinbarung zu treffen.

Wie steht es bei den Angestellten, die erst während des Krieges eingestellt werden? Hier hat es der Prinzipal erst recht in der Hand, die Frage selbst zu regeln. Er wird eine Vereinbarung darüber treffen, ob er den Neueingetretenen im Fall ihrer Einberufung den Gehalt weiterzahlen will oder nicht. Prinzipale, die den Fehler machen, keine solche Vereinbarung zu treffen, müssen aber eventuell die sechs Wochen bezahlen. Indessen kann auch hier die Vereinbarung stillschweigend erfolgen. Wenn z. B. der Prinzipal den Mann fragt: Sind Sie vollkommen militärfrei? und er hat das bestätigt, dann ist damit stillschweigend die Vereinbarung getroffen, daß die sechs Wochen nicht in Frage kommen können.

Übrigens haben die größeren Firmen meist weit mehr getan, als sie nach dem Gesetz überhaupt zu tun hätten. Sie haben die Gehälter ganz oder teilweise in einer Weise weiterbezahlt, daß das zusammengenommen viel mehr ausmacht, als die sechs Wochen.

4. Es entsteht nun die weitere Frage, ob die aus dem Kriege zurückkehrenden Arbeitnehmer Rechtsanspruch haben auf Wiedereintritt in ihre Stellung; auch umgekehrt, ob sie verpflichtet sind, wieder bei ihren früheren Arbeitgebern in Stellung zu treten.

Diese Frage wird erst, wenn der Krieg zu Ende ist, in ihrer ganzen Bedeutung praktisch werden. Zuweilen ja auch vorher schon, wenn Kriegsteilnehmer vorzeitig aus dem Heere entlassen werden. Natürlich ist auch hier von vornherein zu betonen, daß den Kriegsfreiwilligen ein Wiedereinstellungsanspruch nicht zusteht; sie haben selbst einen Strich durch den Vertrag gemacht und müssen sich auch die Folgen zuschreiben. Es ist wohl unsympathisch, die Kriegsfreiwilligen anders zu behandeln als die Einberufenen, aber man kommt rechtlich darüber nicht hinweg. Ein Anspruch kommt selbstverständlich auch dann nicht in Betracht, wenn infolge der Einberufung das Anstellungsverhältnis, der Vertrag gelöst worden ist, sei es durch sofortigen Austritt resp. sofortige Entlassung oder durch ordnungsmäßige Kündigung. Es kann sich also nur um die Fälle handeln, wo eine Lösung weder von der einen, noch von der anderen Seite stattgefunden hat. Diese Lösung kann übrigens auch stillschweigend erfolgt sein. Nehmen Sie an, der Angestellte hat nach der Einberufung sein Zeugnis oder seine Papiere vom Prinzipal verlangt. Darin liegt die stillschweigende Absicht, den Vertrag zu lösen. Wenn er beabsichtigt, nach Beendigung des Krieges wieder seine Stellung anzutreten, dann braucht er

doch nicht seine Papiere zu verlangen oder wenigstens nicht sein Zeugnis. Wenn er allerdings nur etwa Kleidungsstücke, die er im Geschäft hatte, mit nach Hause nahm, darin läßt sich noch keine Vertragslösungsabsicht erblicken.

Ist also die Vertragslösung infolge der Einberufung erfolgt, dann besteht ein Anspruch auf Wiedereinstellung bzw. Wiedereintritt nicht. Dagegen, wenn eine Lösung nicht erfolgt ist, dann allerdings. Das findet freilich auch Widerspruch. Manche sagen, die Unterbrechung des Dienstvertrages, die die Einberufung mit sich führt, sei eine so weitgehende, daß man ohne weiteres den Vertrag als gelöst ansehen müsse. Aber, obwohl diese Ansicht vertreten wird, ich halte sie persönlich für falsch und, soweit es sich bis jetzt übersehen läßt, ist dies die überwiegende Meinung. Wie der Krieg an sich keinen Vertrag von selbst löst, so auch die Einberufung nicht.

Von diesem Standpunkt aus wird man also den Arbeitnehmern, soweit es sich um Angestellte (etwa im Sinne des Angestellten-Versicherungsgesetzes), um „Privatbeamte“, handelt, einen Rechtsanspruch auf Wiedereinstellung zugestehen müssen. Kann man dies aber auch bezüglich der „Arbeiter“ tun, der „gewöhnlichen“ Arbeitnehmer, also derer, die nicht zu den Privatbeamten zählen? Juristisch stünde an sich nichts im Wege; aber praktisch um so mehr. Man würde wohl der eigenen Auffassung beider Teile — Arbeitgeber wie Arbeiter — nicht gerecht werden, wenn man auch in bezug auf die Arbeiter eine Verpflichtung zur Wiedereinstellung und entsprechend zum Wiedereintritt annehmen würde. Es handelt sich bei den Arbeitern um ganz andere Verhältnisse. Bei ihnen besteht eine gesetzliche Kündigungsfrist von nur 14 Tagen, und diese Frist ist sehr häufig durch Vereinbarung noch weiter abgekürzt. In Tarifverträgen, in Fabrikordnungen steht oft ausdrücklich der sogenannte Kündigungsausschluß, also daß beide Teile ohne jede Frist, täglich, den Vertrag lösen dürfen. Im ganzen Baugewerbe können Austritte und Entlassungen jederzeit erfolgen, ohne daß eine Kündigungsfrist eingehalten zu werden braucht. Wenn man sich hier auf den Standpunkt stellen würde, daß das Dienstverhältnis durch die Einberufung nur unterbrochen sei, nicht aber gelöst, so würde man diesen Verhältnissen nicht gerecht werden. Die Frage ist aber immerhin offen, die Möglichkeit besteht, daß auch hier ein Anspruch bejaht wird; ich halte es jedoch persönlich für unwahrscheinlich. Natürlich können Vereinbarungen, auch stillschweigend getroffene, vorliegen, und als eine solche Vereinbarung würde ich es z. B. ansehen, wenn die Fabrik ihren Arbeitern noch weiter Lohnzahlungen macht, sei es auch in der Form der Familienunterstützung. Damit gibt sie zu erkennen, daß sie den Zusammenhang aufrecht erhalten, den Vertrag nicht als gelöst ansehen will. Will der Arbeitgeber dieser Folgerung sich nicht aussetzen, so muß er das klar und deutlich aussprechen.

So steht es mit der Rechtsfrage. Man darf natür-



lich hoffen, daß der Patriotismus unserer Arbeitgeber es verhindern wird, daß es zu vielen Streitigkeiten kommt; man darf hoffen, daß im großen Ganzen die Leute, die aus dem Krieg zurückkehren, freiwillig wieder eingestellt werden. Ob das auch bei den Kriegsbeschädigten der Fall sein wird, ist freilich sehr fraglich. Natürlich, wer als kriegsbeschädigt zurückkommt und nicht mehr tauglich ist, seine Stelle auszufüllen, der hat keinen Anspruch auf Wiedereinstellung. So bedauerlich dies auch ist, rechtlich ist es nicht zu ändern.

#### 5. Wie steht es mit den Konkurrenzklauseln der einberufenen Angestellten?

Zunächst spreche ich nur von den Handlungsgehilfen, und zwar deswegen, weil für sie die Konkurrenzklausel ja nun eine besonders eingehende Regelung gefunden hat durch ein Gesetz, das mit dem 1. Januar 1915 in Kraft getreten ist. Dies neue Gesetz hat für die Handlungsgehilfen den Grundsatz der „bezahlten Karenz“ eingeführt. Ein Kaufmann, der seinen Handlungsgehilfen eine Konkurrenzklausel auferlegt, muß sich nunmehr dazu verpflichten, sie für die Dauer der Karenz zu entschädigen, und zwar muß die Entschädigung, deren Höhe natürlich keine Schranken gesetzt sind, mindestens die Hälfte dessen betragen, was die Angestellten beim Austritt an Gehalt bezogen haben. Diese Karenzentschädigungspflicht ist auch auf solche Konkurrenzklauseln anwendbar, die schon vor dem 1. Januar 1915 vereinbart worden sind; das Gesetz hat rückwirkende Kraft bekommen auf bereits bestehende Konkurrenzklauseln. Falls bestehende Konkurrenzklauseln die Entschädigungspflicht nicht enthalten, so ist die ganze Vereinbarung hinfällig geworden, wenn der Prinzipal sich nicht dem Handlungsgehilfen gegenüber schriftlich zur Zahlung der Entschädigungssumme erboten hat, und zwar bis 31. März 1915. Es entsteht nun die Frage: war dieses schriftliche Angebot zum Zwecke der Aufrechterhaltung der Konkurrenzklausel auch den einberufenen Angestellten gegenüber notwendig? Antwort: ja; denn es läßt sich aus dem Gesetz kein Anhaltspunkt dafür finden, die Frage zu verneinen. Eine weitere wichtige Frage: tritt mit der Einberufung, wenn sie mit der Vertragslösung verbunden ist, die Konkurrenzklauselzeit in Lauf? Läuft der Vertrag weiter, dann selbstverständlich ist auch die Konkurrenzklausel nicht in Lauf getreten. Ist aber der Vertrag gelöst, seitens des Angestellten oder des Prinzipals, dann ist kein Grund, warum die Klausel ihren Lauf nicht beginnen soll. Man könnte ja sagen, so lange der Angestellte im Kriege ist, hat er keine Gelegenheit, praktisch irgendwie Konkurrenz zu machen. Aber das wäre nicht entscheidend. Auch ist es gar nicht richtig, daß er keine Gelegenheit hat, Konkurrenz zu machen. Derart allerdings nicht, daß er in ein Konkurrenzgeschäft eintritt; aber er könnte Betriebsgeheimnisse, die er weiß, brieflich vom Felde aus einem anderen Prinzipal mitteilen und auf diese Weise sich als Konkurrent betätigen; oder er könnte sich an

einem Konkurrenzgeschäft als Teilhaber mit Geld beteiligen. Es ist also keineswegs richtig, daß ihm jede Konkurrenzbetätigung unmöglich wäre.

Wie ist es nun, wenn der Prinzipal infolge der Einberufung den Vertrag gelöst hat, entweder gekündigt oder vorzeitig gelöst, z. B. auf dem Wege der sofortigen Entlassung? Für diesen Fall, daß der Prinzipal den Vertrag löst, bestimmt das Handelsgesetzbuch, daß der Handlungsgehilfe sich von der Konkurrenzklausel frei machen kann. Nämlich, wenn der Prinzipal dem Handlungsgehilfen gekündigt hat, dann hat der Handlungsgehilfe das Recht, binnen eines Monats nach dieser Kündigung dem Prinzipal schriftlich zu erklären: da du mir gekündigt hast, halte ich mich an die Konkurrenzklausel nicht gebunden. Das kann auch der einberufene Angestellte tun. Er kann binnen eines Monats nach der Entlassung oder Kündigung dem Prinzipal schriftlich erklären, daß er die Konkurrenzklausel als erloschen betrachte. Allerdings sagt das Handelsgesetzbuch, daß dies nicht zulässig ist, wenn der Prinzipal zur Lösung des Vertrages einen erheblichen Anlaß „in der Person“ des Handlungsgehilfen hatte. Der Prinzipal könnte nun sagen: gewiß, die Einberufung war für mich der Grund, den Vertrag zu lösen. Es kommt also darauf an, ob man gelten lassen will, daß es sich hier um einen Anlaß „in der Person“ handelt. Hält man sich an die äußerliche Tatsache, der Angestellte ist einberufen worden, dies ist der Grund, dann kann man sagen, der Anlaß liegt in seiner Person. Geht man aber tiefer und fragt, warum ist er einberufen worden, so lautet die Antwort, nun eben wegen des Krieges. Der Krieg ist aber kein Anlaß in seiner Person. Richtig betrachtet, bleibt also dem einberufenen Handlungsgehilfen das Recht, infolge der Kündigung des Prinzipals von der Klausel loszukommen.

Wenn nun die Konkurrenzklausel in Lauf tritt, weil der Vertrag entweder vom Handlungsgehilfen gelöst worden ist oder zwar vom Prinzipal, aber ohne daß der Handlungsgehilfe von dem eben erwähnten Recht Gebrauch gemacht hat, kann dann der Handlungsgehilfe schon, während er im Felde steht, die Zahlung der Entschädigung verlangen? Eine besonders schwierige Frage! Zunächst ist man geneigt, zu antworten: gewiß! Denn, sobald die Konkurrenzklausel zu laufen begonnen hat, muß der Prinzipal die Entschädigung bezahlen. Demgegenüber kann man sagen: an sich ist doch diese Entschädigung vorerst gegenstandslos; wofür soll sie denn bezahlt werden? Der Sinn ist doch der, man soll dafür entschädigt werden, daß man in der Auswahl der Geschäfte beschränkt ist, in kein Konkurrenzgeschäft gehen kann; dies wäre aber doch, solange man im Felde steht, ohnedies nicht möglich. Man soll durch die Entschädigung des Prinzipals kein Geschäft machen, man soll nur davon bewahrt bleiben, sich schlechter zu stellen als vorher. Aber ebenso gut läßt sich sagen, das Gesetz spricht kein Wort davon, daß die Entschädigungszahlung nicht in Lauf



treten soll, wenn es sich um einen einberufenen Angestellten handelt. Ferner ist nicht zu übersehen, daß es ja auch in Friedenszeiten vorkommen kann, daß der Angestellte kein anderes Geschäft annimmt während der Karenzzeit, sondern z. B. seiner Militärpflicht genügt. — Wie diese Entschädigungszahlungsfrage in der Rechtsprechung beantwortet werden wird, kann ich nicht sagen. Praktisch wird sie wohl erst nach Friedensschluß werden. Daß bis jetzt schon ein solcher Prozeß entstanden wäre, davon ist mir nichts bekannt.

Natürlich muß der Prinzipal, der infolge des Krieges seinen Bestand der Angestellten verkürzt, auch den Daheimgebliebenen die Entschädigung bezahlen, wenn nicht der Angestellte von dem Rechte, sich von der Konkurrenzklausel zu befreien, Gebrauch macht. Zu bemerken ist übrigens noch, daß der Prinzipal seinerseits das Recht hat, sich der Entschädigungszahlung dadurch zu entziehen, daß er auf die Konkurrenzklausel schriftlich verzichtet. Das Handelsgesetzbuch gesteht ihm dieses Recht zu, solange der Vertrag noch nicht gelöst ist. Macht er davon Gebrauch, so wird die Konkurrenzklausel nach Ablauf eines Jahres gegenstandslos, und hiermit fällt auch die Entschädigung weg.

Wie steht es bezüglich der Kriegsfreiwilligen?

Hier gilt folgende Erwägung: Der Mann ist an sich gar nicht berechtigt, den Vertrag aufzulösen, um sich als Kriegsfreiwilliger melden zu können, wenn der Prinzipal nicht einverstanden ist. Wie zu Beginn schon gesagt, klingt das zwar unsympathisch, ist aber rechtlich nicht zu ändern. Wenn sich also jemand als Kriegsfreiwilliger meldet und dadurch, daß er den Vertrag löst, die Konkurrenzklausel in Lauf tritt, so kann er trotzdem die Entschädigung nicht beanspruchen; denn, sobald der Kriegsfreiwillige etwa daran denken würde, nun zu sagen, mit der Klausel läuft auch die Entschädigungspflicht, kann der Prinzipal ihm entgegenhalten, du hattest gar kein Recht, dich zu melden, mir gegenüber handelst du vertragswidrig. Bei Vertragsbruch des Angestellten braucht aber der Prinzipal keine Entschädigung zu bezahlen.

Sie sehen an diesen Beispielen, welche schwierigen Fragen gerade bezüglich der Konkurrenzklausel entstehen können. Ich habe nicht alle erörtert, sondern bloß die interessantesten.

Nun habe ich noch zu reden — ich sprach bisher nur von den Handlungsgehilfen — von den anderen Angestellten, Ingenieuren, Technikern usw., also den gewerblichen Arbeitnehmern höherer Art. Für sie gilt das Gesagte nur zum Teil, denn eingehendere Schutzvorschriften gegen Konkurrenzklauseln bestehen für diese Angestellten noch nicht. Insbesondere nicht der Grundsatz der bezahlten Karenz; ebenso die Bestimmung nicht, daß die Konkurrenzklausel durch die Kündigung des Prinzipals hinfällig wird. Ob die Gerichte die neuen Bestimmungen für die Handlungsgehilfen auf Ingenieure usw. entsprechend anwenden werden, das muß sich erst im Laufe der Zeit ergeben; bezüg-

lich der bezahlten Karenz ist das jedenfalls nicht möglich. Übrigens fällt der Grundsatz der bezahlten Karenz auch bei den Handlungsgehilfen weg, wenn es sich um mehr als 8000 M Jahreseinkommen handelt.

## 6. Änderung der Gesetzgebung.

Man darf darauf gespannt sein, wie die Gesetzgebung nach Friedensschluß in den Wirrwar der von mir heute behandelten Streitfragen eingreifen wird. Daß künftighin bezüglich aller dieser Fragen Klarheit geschaffen werden muß, das werden Sie alle empfunden haben. Man kann eigentlich nicht recht verstehen, daß solche Fragen in der Gesetzgebung noch nicht ausdrücklich geordnet sind. Der Krieg hat uns in dieser Hinsicht sehr unvorbereitet getroffen, anders als in militärischer Hinsicht. Es muß also zweifellos eine Änderung eintreten. Die Frage ist nur, auf welchem Wege kann das geschehen. Es können hier zwei Wege in Betracht kommen. Der erste Weg wäre, die allgemeine Gesetzgebung zu ändern. Das wäre aber auch der unzuweckmäßigste und am wenigsten aussichtsvolle Weg; denn damit würde die ganze Frage der Reform des Dienst- und Arbeitsvertragsrechts aufs Tapet gebracht, und einer solchen Reform stehen große Hindernisse im Wege, juristischer und noch mehr politischer Art.

Der zweite Weg ist, daß man ein besonderes Kriegsgesetz schafft, welches alle die Streitfragen, die während des jetzigen Krieges aufgetreten sind, für die Zukunft regelt, so daß, wenn wieder einmal ein Krieg ausbricht, dieses Gesetz in der Schublade parat liegt, um sofort in Kraft gesetzt werden zu können. Diesen Weg halte ich für den empfehlenswerten.

## Marktpreis.

### *Eine zeitgemäße Untersuchung.*

Von Eugen Schigut, Wien.

(Schluß.)

### 3.

Wie entstand nun bis jetzt der Preis auf dem offenen Markte?

Bekanntlich aus zahlreichen Komponenten, zunächst aus dem Verhältnis des angebotenen zu dem nachgefragten Quantum, dann aus dem Verhältnis der Intensität des Verkaufsbedürfnisses (z. B. bei leicht verderblichen Waren) zu dem des Käufers (Lebensmittel), ferner unter Rücksichtnahme auf Geldflüssigkeit usw., von gewaltsamen Beeinflussungen ganz abgesehen.

Nun ist wieder bei unbefangener Beurteilung dieser Preiselemente von vornherein zu ersehen, daß die Situation der beiden einander in ihren Absichten doch zunächst widerstrebenden Marktparteien, der Käufer und der Verkäufer eine ganz verschieden geartete ist. Während für den Produzenten der Herstellungspreis eine natürliche Grenze bildet, unter welche er nur ausnahmsweise und



vorübergehend gehen kann, besteht eine solche Grenze beim Käufer nur rücksichtlich der Zahlungswilligkeit und Zahlungskraft. Erstere kommt nur bei solchen Waren zur Geltung, von deren Anschaffung er leicht abzustehen vermag, nicht aber bei Bedarfsgütern, letztere gilt gleichfalls für diese Güter nicht, da sie eben erworben werden müssen. Die Volkswirtschaftslehre gibt ebenfalls zu, daß in solchen Fällen die Anschaffung anderer, minder notwendiger Güter zurückzutreten habe, um die für die Anschaffung nötigen Kaufwerte frei zu bekommen. Die alte Schule hatte dafür den Trost bereit, daß der hohe Preis zu einer Ausdehnung der Produktion und damit wieder zu einer Verbilligung führen müsse, eine Schlußfolgerung, die längst als unhaltbar erwiesen ist, die Hilfe käme da wohl etwas spät. Auch die vielerwähnte Konkurrenz der Käufer auf dem Markte wird den Preis nicht herabzudrücken vermögen, wenn das Angebot nicht ausreicht usw.

Von vornherein wird also der Konsument auf dem freien Markte in die Lage des Schwächeren versetzt, der bedingungslos den Forderungen des Stärkeren nachzugeben gezwungen ist, der Markt ist ein Kampf des bewaffneten gegen den wehrlosen Gegner. Auch wurde der Umstand bisher wenig beachtet, daß in Wirklichkeit nie Produzent und Konsument einander auf dem Markte preisbildend gegenüberstehen. Wir können etwa drei Arten von Märkten unterscheiden, den Kleinmarkt (Obst, Gemüse usw.), auf welchem dies scheinbar zutrifft, der aber tatsächlich nie preisbildend ist, da er von den Preisen des meist unmittelbar vorangegangenen Großmarktes beeinflusst ist, auf welchem der Produzent dem Händler gegenübertritt, und endlich den eigentlichen Großmarkt (ebenso ist es auf dem Weltmarkte), der sich zwischen Händlern beiderseits abwickelt. Nun haben wir aber gezeigt, wie sehr das Interesse des Händlers von dem der beiden anderen Parteien abweicht. Er hat kein wirkliches Interesse an irgendeinem Preise selbst, sondern nur an einer Differenz. Es wird ihm also wohl darauf ankommen, möglichst billig auf dem Markte einzukaufen, aber dieser Begriff „billig“ ist für ihn eben ein relativer.

In Wirklichkeit liegt ihm gar nichts daran, absolut teuer einzukaufen, wenn er nur sicher ist, mit einer möglichst hohen Differenz wieder zu verkaufen, was bei Bedarfsgütern stets leicht zu bewerkstelligen ist.

Ja, es ergibt sich sogar diese Situation in ganz krasser, geradezu paradox wirkender Form dann, wenn dieser Händler, freiwillig oder durch die Gesetzgebung gezwungen, auf einen Spekulationsgewinn verzichtet und sich mit der Unterhändlerprovision begnügt, dem sog. bürgerlichen Gewinn. Es hat dann, wie wir täglich sehen, beispielsweise der Fleischer gar kein Interesse am billigen Einkaufe, auch er zahlt anstandslos, was der gewinn-süchtige Züchter von ihm verlangt, weiß er doch, daß der Konsument ihm alles das ersetzen muß. Nun ist es aber ebenso naheliegend, wie ganz ver-

fehlt, die Absurdität dieses Zustandes und seine schlimmen wirtschaftlichen Folgen dem Gesetze in die Schuhe zu schieben, das versucht hat, willkürlicher Preistreiberei in den Arm zu fallen und den Konsumenten wenigstens nach der einen Richtung zu schützen.

Würde nicht einmal das geschehen, und es geschieht vorderhand nur vereinzelt, nicht planmäßig, so würde sich etwa folgendes Bild auf dem Markte zeigen, oder besser gesagt, er zeigt es heute meist wirklich: — Wir nehmen dabei jenen, der heutigen Lage entsprechenden, Zustand an, der ein Überwiegen der Nachfrage zeigt, einen Zustand, der die Einflußnahme des Staates geradezu herausfordert und keineswegs, wie dies oft geschieht, einfach als Spielart der Marktlage betrachtet werden kann, die eben, nach dem „Marktgesetze“ ein Steigen der Preise als selbstverständlich erscheinen lasse. —

Wir haben da (denken wir dabei etwa an Vieh, Fett, Mehl usw.)

1. den Produzenten. Er verkauft zu unkontrollierten Preisen so hoch als möglich — sonst hält er die Ware eben zurück — an
2. den Händler. Dieser kommt zum Markte und ist wegen der großen Nachfrage stets in der Lage, mit entsprechend großem Aufschlage
3. einen Zwischenhändler als Käufer zu finden, der, wie wir oben gesehen haben, ohne weiteres diese Preise bewilligt, da er dem
4. Konsumenten gegenüber entweder wieder willkürliche Preiserhöhungen vornehmen kann, oder sich mit dem „üblichen“ Gewinn begnügen wird.

Fällt der Zwischenhandel weg, so entfällt die, wenn auch schwache, so immerhin vorhandene Beeinflussung des Produzentenpreises durch den Händler und der Verkaufspreis wird, weil er schwer gesetzlich kontrollierbar ist, unmäßig anschwellen, wie zahlreiche Beispiele zeigen können.

Substituieren wir aber an Stelle des willkürlichen Produzentenpreises einen auf Basis der Gestehungskosten stehenden, gesetzlichen Normalpreis, so entfällt mit einem Schlage eine der Hauptursachen der Preistreiberei.

Damit ist natürlich nicht alles gesagt, denn es könnte, nach den herrschenden Marktansichten der Faktor 2, der Händler, einfach an Stelle des Produzenten treten und — mit Rücksicht auf die überwiegende Nachfrage — den Preis beliebig in die Höhe treiben, diese Gefahr besteht, wie gezeigt, beim dritten Faktor, dem Zwischenhändler, nicht mehr in so hervorragendem Maße.

Wir sehen also, daß es nicht genügen wird, die Gestehungskosten festzusetzen, sondern daß unbedingt der Marktpreis selbst gesetzlich geregelt werden muß.

Nie wird die nicht von volkswirtschaftlichen Grundsätzen beeinflusste Masse es verstehen und es widerspricht auch tatsächlich jedem gesunden Menschenverstande, daß ein und dasselbe Gut, bei denselben Produktionskosten nur deshalb so teuer sei, weil weniger produziert wurde, nie wird



man einem Nahrungsmittel einen Raritätswert zubilligen, sondern fragen, was kostet es, d. h. was kostet es den Produzenten und darnach den Markt- und Konsumpreis bestimmen.

Man verstehe recht, wir meinen, daß etwa ein Landwirt, der gleichviel Vieh oder Geflügel oder Eier produziert, wie sonst, an Futtermitteln und Lebensunterhalt beispielsweise das Doppelte ausgibt, wie sonst und dadurch zu den doppelten Gestehungskosten gelangt, keinesfalls das Recht erlangt, das drei- oder vierfache zu verlangen, nur mit Rücksicht auf die „Marktlage“. Es ist dies zweifellos als Preiswucher zu betrachten.

Aus alledem ist also abzuleiten, daß der Markt ein durchaus ungeeignetes Instrument zur Preisbildung wirtschaftlicher Güter vorstellt, sie hat durch staatliche Einrichtungen zu erfolgen. Wenn dadurch die Frage der Entlohnung des Händlers auf Basis einer Vermittlerprovision ins Rollen kommen sollte, wäre das nur zu begrüßen, doch dürfte dieser Schritt später einmal erfolgen, die Regelung des Verkehrspreises kann auch, wie wir sehen werden, ohne dies ermöglicht werden. Es dürfte dies nach folgenden Richtlinien geschehen müssen.

Zunächst sind die Gestehungskosten durch Preisregelungskommissionen, ähnlich wie bisher, für die einzelnen Produktionsgebiete zu berechnen, natürlich im Durchschnitt. Es wäre kleinlich, dem entgegenzuhalten, daß so der eine Produzent immerhin unter dem erwarteten Preise, vielleicht mitunter sogar unter dem Selbstkostenpreise zu verkaufen gezwungen wäre, während der billiger Produzierende einen besonders hohen Gewinn erzielen könnte. Das alles auszugleichen ist weder beabsichtigt, noch möglich, am wenigsten auf den Spekulationswegen der Marktpreise. Im Gegenteil, es darf nicht das wichtige erzieherische Moment vergessen werden, das in der Belohnung der billigeren, also wirtschaftlicheren Produktion liegt. Endlich gestattet der Gewinnaufschlag noch immer eine Korrektur, durch die derartige, kleinere Differenzen spurlos verschwinden können.

Durch eine solche Preisregelung wird zunächst der Produzent für die weitere Preisbildung ausgeschaltet, der Preis beruht auf einer gesunden, kalkulatorischen Grundlage.

Mit diesem Preise kommt nun die Ware auf den Markt. Hier treffen Waren verschiedener Produktionsgebiete und daher zu verschiedenen Preisen zusammen, ja es kann und wird auch das Ausland mit vielleicht unkontrollierbaren Preisen vertreten sein.

Der nächste Schritt zur Preisreform ist daher zweifellos, aus diesen verschiedenen Herkunftspreisen unter Rücksichtnahme auf Transport- und andere Spesen und abgesehen von Qualitätsunterschieden, also bei völlig gleicher Qualität einen durchschnittlichen Marktpreis zu berechnen, in Form einer geringen Preisspannung und unter Berücksichtigung der angebotenen Mengen.

Schon dadurch werden manche Übelstände beseitigt. Zunächst wird bei starker Nachfrage auch

der teurere Produzent bzw. Händler — innerhalb der erwähnten Spannung — befriedigt, ohne daß der Konsument zu übermäßigen Preisen zu kaufen gezwungen wäre. Bei überwiegender Angebote würde die untere Preisgrenze dem Produzenten noch immer die entsprechende Entlohnung bieten, der Überschuß würde von dem spekulativen Handel — wir stehen ja vorderhand auf dieser Basis — aufgenommen oder, um eine Beeinflussung, also ein Zurückhalten oder Preisdrücken von dieser Seite zu verhindern, von Verkehrsanstalten übernommen werden, die auf landwirtschaftlich-gewerkschaftlicher Grundlage zu arbeiten hätten. Damit würde auch das Zurückhalten von Waren seitens der Produzenten illusorisch, weil unrentabel gemacht, womit eine Überwachung der auf den Markt kommenden Mengen seitens der Marktämter Hand in Hand zu gehen hätte.

Endlich hätte der Importhandel dabei noch immer freies Spiel, soweit er nicht durch Zölle usw. im Interesse der eigenen Wirtschaft auf die Inlandspreise verwiesen würde. Als Ersatz für ausfallende Produktion wäre er ebenso notwendig wiewerünscht, der Spekulationsgewinn käme schließlich auch nur dem inländischen Handel zugute.

Einige praktische Beispiele werden zur Veranschaulichung beitragen.

Es ist ohne weiteres ersichtlich, daß bei dem früheren Zustande im ersten Falle ein bedeutend höherer Gewinn, mindestens ein dem höchst verlangten Preise entsprechender, erzielt worden wäre, während im zweiten Falle der Preis auf 16 gedrückt würde. Dabei würden b und d, vielleicht auch c ihre Waren schwerer anbringen, als a, wogegen im Falle der Preisfixierung alle gleichgestellt wären.

Die „gesetzlichen Händlerpreise“ dienen hier wieder nur als Basis für die Marktpreis-Ermittlung, beziehen sich nur auf die Provenienz und erscheinen als solche natürlich nirgends.

Dieser Typus zeigt das wahre Bild des Marktes, da hier auch die spekulative Tätigkeit der Händler erscheint, allerdings hat C seinerzeit zu teuer eingekauft und sich „verspekuliert“.

Auch hier hätte auf dem freien Markte im Falle 1 das Angebot den Preis mindestens mit  $19 + 10\%$  = 21 diktiert, im Falle 2 wäre er auf  $16\frac{1}{2} + 10\%$  = 18 gesunken und hätte nur A befriedigt.

Was nun das Zurückhalten von Vorräten anbelangt, wie es jetzt leider mit großem Erfolg geübt wurde, so wird der Anreiz hierzu in dem Momente fehlen, wo durch das Fernbleiben vom Markte wohl eine gesteigerte Nachfrage entstehen, nie aber der Preis hinaufgetrieben werden kann. Ein höherer Preis entsteht dann natürlicherweise erst durch verteuerte Produktionskosten, es wird also der Produzent bei überwiegender Nachfrage kein unmittelbares Interesse an dem Zurückhalten haben können, ebenso nicht der Händler. Überwiegt dagegen das Angebot, so liegt es im Interesse der Gesamtwirtschaft, daß der Überschuß von der Spekulation übernommen wird, um an Orten oder zu Zeiten,



Typus I. Auf dem Markte stehen Produzenten und Konsumenten einander gegenüber.

| Produktions-Gebiet:      | a     | b     | c     | d     |                                                                             |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Quantum                  | 1000  | 100   | 200   | 600   | $S^e = 1900$                                                                |
| Gestehungskosten         | 14    | 15    | 14    | 16    |                                                                             |
| Gesetzlicher Normalpreis | 16    | 17    | 16    | 18    |                                                                             |
| Errechneter Marktpreis   | 16—17 | 16—17 | 16—17 | 16—17 | $= \frac{1000 \cdot 16 + 100 \cdot 17 + 200 \cdot 16 + 600 \cdot 18}{1900}$ |
| Gewinn 1.                | 3     | 2     | 3     | 1     |                                                                             |
| Gewinn 2.                | 2     | 1     | 2     | 0     |                                                                             |

Fall 1. Angebot = oder kleiner als Nachfrage. Fall 2. Angebot größer als Nachfrage, z. B. doppelt so groß.

Typus II. An Stelle des Produzenten tritt der Händler.

Auf die gesetzlichen Normalpreise sei ein 50%iger Zuschlag für Regie und Gewinn gestattet.

| Händler                   | A<br>für a          | B<br>für b          | C<br>für c und d    | D<br>Importeur      |             |
|---------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------|
| Quantum                   | 1000                | 100                 | 800                 | 600                 | 2500 $S^e$  |
| Selbstkosten des Händlers | $15\frac{1}{2}$     | $16\frac{1}{2}$     | 17                  | 15                  |             |
| Gesetzlicher Händlerpreis | 17                  | 18                  | $18\frac{3}{4}$     | ?                   | unkontroll. |
| Errechneter Marktpreis    | $17\frac{1}{2}$ —18 | $17\frac{1}{2}$ —18 | $17\frac{1}{2}$ —18 | $17\frac{1}{2}$ —18 |             |
| Gewinn 1.                 | $2\frac{1}{2}$      | $1\frac{1}{2}$      | 1                   | 3                   |             |
| Gewinn 2.                 | 2                   | 1                   | $\frac{1}{2}$       | $2\frac{1}{2}$      |             |

Fall 1.  $A \leq N$ . Fall 2.  $A > N$ , und zwar 2 : 1.

Schlußfolgerungen, wie früher bei Typus 1. — Im Falle 2 hätte es früher der Importeur bei entsprechend großem Quantum in der Hand gehabt, den Preis auf  $15\frac{1}{2}$  zu drücken und die Konkurrenz von A, B, C zu vernichten.

Typus III. Es sind nur Händler auf dem Markte, darunter solche, welche Überschüsse früherer Perioden angekauft hatten und nun auf den Markt bringen.

| Händler                                                        | A<br>für a          | B<br>für b          | C                     | D                   |               |
|----------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------|
| Quantum                                                        | 1000                | 100                 | 500                   | 600                 |               |
| Selbstkosten des Händlers                                      | $16\frac{1}{2}$     | $17\frac{1}{2}$     | 19                    | 14                  |               |
| Gesetzlicher Händlerpreis auf Basis<br>der jetzigen Produktion | 18                  | 19                  | $18\frac{1}{2}$       | $18\frac{1}{2}$     |               |
| Errechneter Marktpreis                                         | 18— $18\frac{1}{2}$ | 18— $18\frac{1}{2}$ | 18— $18\frac{1}{2}$   | 18— $18\frac{1}{2}$ |               |
| Gewinn 1.                                                      | 2                   | 1                   | Verlust $\frac{1}{2}$ | $4\frac{1}{2}$      | $A \leq N$    |
| Gewinn 2.                                                      | $1\frac{1}{2}$      | $\frac{1}{2}$       | Verlust 1             | 4                   | $A > N$ 2 : 1 |

wo Mangel herrscht, im wirtschaftlichen Sinne ausgleichend verwendet zu werden.

Den sonst trotz allem unvermeidlichen gewaltsamen Beeinflussungen durch Zurückhalten bei ungedecktem Bedarfe hat die Staatsfürsorge durch Requisitionen, Vorratsaufnahmen usw. zu begegnen.

Fassen wir nun das Gesagte in einige kurze Forderungen und Leitsätze zusammen.

1. Die wirtschaftlichen Bedarfsgüter verlangen eine Sonderstellung.

2. Sowohl ihre Erzeugung, wie ihre Preisbildung erfordern eingehendste Überwachung seitens des Staates im Interesse seiner Gesamtwirtschaft.

3. Dem Erzeuger gebührt eine angemessene Entlohnung für seine Arbeit ohne jede Rücksicht auf den sogenannten Markt.

4. Abgesehen von der praktischen Unmöglichkeit, einen wirklich freien Markt zu schaffen, ist die Preisbildung auf einem solchen rücksichtlich der wirtschaftlichen Güter als verfehlt anzusehen, wenn sie nicht auf der Grundlage der Gestehungskosten steht.

5. Diese Gestehungskosten werden von beson-

deren ständigen Preisbildungsstellen für die einzelnen Güter und Distrikte zu ermitteln sein, parallel damit hat eine regelmäßige Aufnahme der Ernte, des Viehstandes usw. zu erfolgen.

6. Auf dieser Grundlage wird ein gesetzlicher Grundpreis errechnet, in welchem ein angemessener Gewinn für den Produzenten schon enthalten ist und welchen er bei direktem Verkaufe nicht überschreiten darf.

7. Auf den Märkten hat das Marktamt auf derselben Grundlage, unter weiterer Berücksichtigung der Transport- und Vermittlerspesen, sowie der aufgelieferten Mengen einen Marktpreis in Form einer Spannung täglich festzusetzen, ähnlich wie dies an Börsen geschieht, in welchem möglichst den berechtigten Forderungen der Erzeuger Rechnung getragen wird.

8. Auf den Markt gebrachte Ware muß angeboten werden.

9. Ein Überschuß ist von der Spekulation aufzunehmen oder von Verkehrsanstalten, die auf genossenschaftlicher Grundlage arbeiten.

10. Waren, deren Preise gesetzlich festgestellt



sind, dürfen im Kleinhandel nur mit einem entsprechenden Aufschlage, „üblicher kaufmännischer Gewinn“, abgesetzt werden.

11. Jede Handlung, deren Zweck den hier ausgesprochenen Grundsätzen widerspricht, ist als Preistreiberei strafgesetzmäßig zu verfolgen.

12. In jedem Falle, der dies nötig erscheinen läßt, hat die politische Behörde durch Requisitionen regelnd einzugreifen.

Die Tätigkeit des großen Handels, insbesondere die des Import- und Exportgeschäftes, wird hierdurch überhaupt nicht berührt, die spekulative Tätigkeit des Zwischenhandels wohl etwas beschränkt, sie ist aber im Falle des gedeckten Bedarfes ebenso gut möglich und eben nur dann unterbunden, wenn dies im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse liegt, der Kleinhandel endlich arbeitet normalerweise mehr oder weniger mit einer Vermittlungsprovision und nicht spekulativ.

So treten allgemach an Stelle einzelwirtschaftlicher also egoistischer Erwägungen leitende Grundsätze auf ethischer Grundlage, was dem Entwicklungsgange des Staatsgedankens in welchem Zeichen offenbar die nächsten Wirtschaftsperioden stehen werden, durchaus entspricht, ganz abgesehen von der sogenannten wirtschaftlichen Rüstung, die so oft mit der — weitaus besser organisierten — militärischen Rüstung verglichen wurde.

Die Schwierigkeiten der praktischen Durchführung des vorliegenden Reformierungsplanes sind nicht unübersteiglich, die größten Hindernisse sind durch die Kriegsbestimmungen schon weggeräumt, es bestehen schon Preisfeststellungsstellen, Marktämter, Vorratsaufnahmen, Requisitionen, Höchstpreise und Verkehrsanstalten. Auch die Rechtspflege ist schon fleißig an der Arbeit und es ist nur ein Schritt von der Brandmarkung des Preistreibers als Verräters am eigenen Staate während der Kriegslage zur Bestrafung ganz desselben Vergehens im Frieden.

Das ist der Weg zum gesunden Wirtschaftsstaate, die Brandfackel des Krieges hat ihn gewiesen.

### *Die Vereinheitlichung des Deutsch-Österr. Bahntarifsystems.*

*Von Eugen Löwinger, Charlottenburg.*

Die Idee der Deutsch-Österr. Zollgemeinschaft hat bisher dem Eisenbahnwesen nicht genügend Aufmerksamkeit zukommen lassen. Wir haben in unserem Oktoberheft Veranlassung genommen, die Gedankenverbindung zwischen Zollunion und Regelung der Eisenbahntarife von einem bestimmten Gesichtspunkte aus zu behandeln. Heute wollen wir die Frage von dem Standpunkte aus betrachten, ob nicht die Vereinheitlichung der Deutsch-Österr. Eisenbahntarife überhaupt als in dieses Fragengebiet hineinfallend anzusehen ist und ob eine Vereinheitlichung der Deutsch-Österr. Tarif-erstellung auf eine Verwirklichung je Anspruch erheben kann.

Daß die Frage der Eisenbahntarife und die da-

mit zusammenhängenden Paritätsbestimmungen mit eine Lösung erfordern, sobald man ernstlich an die Prüfung der Zollunionfrage herantritt, ist bereits durch unsere Ausführungen im Oktoberheft, wie wir glauben, erwiesen. Unsere Hauptaufmerksamkeit wird sich also bei der vorliegenden Betrachtung auf die Aufgabe beschränken können, zu prüfen, ob die bestehenden Tarifunterschiede zwischen dem deutschen und österr. System derart sind, daß die Anregung, eine Vereinheitlichung anzustreben, in das Gebiet der Phantasie zu verweisen ist, oder ob doch Grundlagen geboten sind, die die Bestrebungen rechtfertigen, die Lokal- und Verbandstarife der beiden Zentralstaaten auf eine halbwegs gleichmäßige Basis zu bringen.

Vor allem wird die Feststellung von Nutzen sein, daß im Bezug auf Wagenbau, Ladegewicht, Fassungsraum und Profil bereits der Eisenbahnwagen feststehende Abmachungen seit langem existieren, die eine Vereinheitlichung nicht nur zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn bringen, sondern allen Mittelmächten und den Westmächten gemeinsam sind. Man sollte also annehmen dürfen, daß die Schwierigkeiten, die sich zwischen den österr. und deutschen Bahnen bezüglich des Tarifschemas, der Güterdeklaration, sowie der Haupt- und Nebengebühren herausstellen, doch in irgend einer Weise einen Ausgleich finden könnten. Was insbesondere die Güterklassifikation betrifft, so liegen die Verhältnisse zwischen Deutschland und Österreich nicht gar so verschieden, als daß ein Gemeinschaftswerk nicht versucht werden sollte. Diejenigen Unterschiede, die auf Grund der Wirtschaftsentwickelungen, hauptsächlich in der Industrie, unüberbrückbar wären, sind vielleicht im Wege von Zusatztabellen zu regeln. Es wäre dies das gleiche System, das mit Erfolg bei dem deutschen Einheitskonossement durchgeführt worden ist. Die größten deutschen Reedereien haben sich in der Ausfahrt auf ein Einheitskonossement geeinigt, das nach vieler Mühe und Not beiläufig ein Jahr vor dem Kriegsausbruch zur Anwendung gelangen konnte. Jede Reederei besitzt aber das Recht, durch Zusätze, die nach den Bedürfnissen der einzelnen Schiffslinien zugeschnitten waren, entsprechende Änderungen in den Text der Konossements durchzuführen. Daß natürlich diese Zusätze verhältnismäßig vereinzelt aufgetreten sind, ist durch die Tatsache erklärt, daß im Einheitskonossement so viel Gemeinschaftliches vertreten war, daß eben gewissen Ausnahmen nur ein geringer Raum zuzumessen notwendig geworden ist. Ähnlich können sich die Verhältnisse gewiß zeigen, sobald man daran geht, eine deutsch-österr. gemeinschaftliche Güterklassifikation für den Güterverkehr auf den Eisenbahnen auszuarbeiten.

Als man im Jahre 1911 zur Verstaatlichung des größten Teiles des österr. Bahnnetzes schritt, stand man den Schwierigkeiten gegenüber, die die beiden Güterklassifikationen aufwiesen bei Erstellung des Deutsch-Österr. Verbandtarifes. Da damals die Idee einer gemeinschaftlichen Güterklassifikation noch nicht aufgetaucht war, suchte man sich beiderseits



durch die Kreierung sogenannter Serientarife zu helfen, was aber noch nicht genügte, da sich die Notwendigkeit herausstellte, noch weitere 195 Ausnahmetarife ins Leben zu rufen und eine Unterabteilung des Tarifheftes II in einer Reihe Deutsch-Österr. Eisenbahnverbände durchzuführen, so daß wir einen westdeutsch-österr., einen ostdeutsch-österr., einen süddeutsch-österr. und einen norddeutsch-österr. Verkehr kennen, zu dem noch der Verkehr mit den deutschen Seehäfen tritt. Vom tarifalischen Gesichtspunkte aus wird sich diese Unterteilung des Deutsch-Österr. Verbandes wohl kaum ganz ausmerzen lassen, aber die gemeinschaftliche Güterklassifikation würde auch in dieser Hinsicht für die Vereinfachung des Tarifwerkes große Hilfe leisten.

Weniger Schwierigkeiten dürften festzustellen sein, sobald es sich um die Erstellung eines gemeinschaftlichen Tarifschemas handelt. Der deutsche wie der österr. Lokaltarif ist auf die Kilometer-tabelle und auf die Frachttabelle basiert. Es würde sich also darum handeln, eine gemeinschaftliche Grundlage für die Frachttabelle ausfindig zu machen. Das Gleiche würde selbstverständlich für die Nebengebühren gelten. Ob man nun das Tarifschema annimmt, das den deutschen Bahnen zu Grunde gelegt ist, oder dasjenige, das in Österreich oder in der Schweiz gilt, das ist eine Frage, die ja schließlich einzig den Verhandlungen der Delegierten vorbehalten ist. Hat einmal der Gedanke eingeschlagen, daß diese Vereinheitlichung versucht werden soll, so würde die Wahl des Tarifschemas wohl kaum mehr Gegenstand komplizierter Verhandlungen zu sein brauchen. Damit würde zwar die Bedeutung der Paritätsklauseln und die Frage der Meistbegünstigung im Eisenbahntarifwesen nicht ganz ausscheiden, aber diese Momente würden jedenfalls an Bedeutung gewaltig verlieren, ganz abgesehen davon, daß auch in diesem Fragenkomplex eine Einigung ohne weiteres zuwege gebracht werden könnte, wenn einmal das Prinzip der Vereinheitlichung im Deutsch-Österr. Eisenbahntarifwesen Wurzel gefaßt hat.

Das Einigungswerk, dem wir hier das Wort reden, würde für die Eisenbahnverwaltungen sowie für das verfrachtende Publikum von gewaltigem Nutzen sein, auch wenn man die ganze Angelegenheit lediglich vom rein praktischen Gesichtspunkte aus beurteilen will. Man vergegenwärtige sich, welche Mühe und Arbeit es dem Bahnbeamten macht, in dem Wust der Deutsch-Österr. Tarifverbände stets die richtige Fracht zu ermitteln. In sehr vielen Fällen kommen Irrtümer vor, die das verfrachtende Publikum zwingen, durch nachträgliche Frachtrück-erstattungsansuchen bei den Bahnen die bahnsseitig zu viel erhobenen Frachtdifferenzen zurück zu bekommen. Das kostet den verfrachtenden Parteien Mühe, Arbeit, Zeitverlust und Zinsenverlust. Die Eisenbahnen müssen einen besonderen Kontrollapparat halten, dem die Prüfung dieser Reklamationen vorbehalten ist. Daß eine Vereinfachung und Vereinheitlichung des Tarifsystems gleichzeitig

die Gefahr der falschen Frachtermittelung, wenn nicht ausschließt, aber doch bedeutend herabmindert, bedarf nicht erst einer eingehenden Erörterung.

Es wäre ein verdienstliches und bedeutungsvolles Werk auf dem Gebiete der wirtschaftlichen Einigung zwischen Deutschland und Österreich, wenn die hier propagierten Gedanken aufs Tapet kommen würden anläßlich der Verhandlungen über die wirtschaftliche Annäherung zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn. Die politische und militärische Verbrüderung, die zwischen den europäischen Zentralmächten eine vollzogene Tatsache ist, kann auf dem wirtschaftlichen Gebiete nicht unberücksichtigt und ohne Einfluß bleiben. Man wird der wirtschaftlichen Annäherung zwischen den beiden Staaten irgend eine Form geben müssen, die, wenn sie auch Einzelne unbefriedigt läßt, doch die Allgemeinheit befriedigt. Eine wirtschaftliche Verständigung zwischen Deutschland und Österreich kann nur dann vollständig sein und Anspruch auf Dauerhaftigkeit machen, wenn auch die das Eisenbahnwesen betreffenden Fragen auf tarifarischer Grundlage einen Ausgleich erhalten.

## *Die Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine mit beschr. Haftung, Hamburg.*

*Von Alfred Schramm, Hamburg.*

### *1. Allgemeines.*

Neben der Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine (vergl. 7. Jahrg. Seite 146 ff.) besteht in Hamburg noch ein zweites großzügiges Unternehmen, das seine Entstehung dem Zentralverband deutscher Konsumvereine, der z. Zt. ebenfalls von Hamburg aus geleitet wird, verdankt. Es ist dieses die Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine, deren Bedeutung, Organisation und Ausdehnung nicht allgemein bekannt sein dürfte.

Mit der im Jahre 1903 erfolgten Gründung des Zentralverbandes erwachsen der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung eine ganze Reihe sozialer Aufgaben, die den Zweck verfolgten, teils agitatorisch, teils aufklärend zu wirken. So hatte das Sekretariat des Verbandes für die Herausgabe eigener Preßorgane, Flugblätter und Broschüren, eigener Fachschriften und Jahrbücher<sup>1)</sup> zu sorgen. Die Veröffentlichung aller dieser Schriften, die z. T. in gewaltiger Auflage erscheinen, setzte in erster Linie eine besondere schriftstellerische Begabung der Redaktion und nicht zum mindesten eine gute Organisation des Verlages voraus. Es entspricht nun dem genossenschaftlichen Grundsatz, daß der Zentralverband den Verlag seiner Veröffentlichungen von Anfang an selbst in die Hand nahm. So entstand die Verlagsgesellschaft als wirtschaftliche Abteilung des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, die

<sup>1)</sup> Das Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine erscheint von 1903 an regelmäßig. Das aus 2 Bänden mit durchschnittlich 1000 Seiten bestehende Werk bietet gute Gelegenheit, sich über den Stand und die Entwicklung des deutschen Genossenschaftswesens genau zu unterrichten.



sich, wie noch später darzutun sein wird, aus verhältnismäßig kleinen Anfängen zu einer fast ungeahnten Höhe emporgeschwungen hat.

## 2. Gründung der Verlagsgesellschaft.

Gegründet wurde das Unternehmen auf Beschluß des konstituierenden Genossenschaftstages des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine am 17. und 18. Mai 1903 zu Dresden als eine offene Handelsgesellschaft unter der Firma: „Verlagsanstalt des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine von Heinrich Kaufmann & Cie.“ Als Sitz des Betriebes wurde Hamburg gewählt. Wenn auch die Firma auf ein Privatunternehmen schließen läßt, so muß gesagt werden, daß es sich hier nur um eine Scheinfirma handelt. Inhaber der Verlagsanstalt waren nicht etwa der Sekretär des Zentralverbandes, Heinrich Kaufmann und die damaligen Vorstandsmitglieder Rade- stock, Barth und Schmidtchen, sondern der Zentralverband selbst. Die Mittel zur Aufrechterhaltung des Betriebes stellte die Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine zur Verfügung, indem sie das Inventar, die Bücher und die sonstigen Bestände ihrer Schriftleitung im Werte von M 15 000 einbrachte. Das war das ganze Kapital, mit dem die Verlagsanstalt ihre Tätigkeit beginnen sollte.

Am Schluß des ersten Geschäftsjahres betrug der Umsatz M 175 000, im Jahre 1907 hatte er sich bereits verdoppelt, während sich das eigene Vermögen vervierfacht hatte. 1912 wurden M 2 000 000 umgesetzt; das eigene Vermögen betrug damals schon M 450 000.

## 3. Abänderung der Gesellschaftsform.

Diese außerordentliche Entwicklung der Verlagsanstalt zu einem Großbetriebe ersten Ranges bildete die Veranlassung zur Abänderung der Gesellschaftsform. Konnte doch bei derartigen Umsätzen den nach dem Handelsgesetz solidarisch haftenden Gesellschaftern das mit der Ausdehnung des Betriebes von Jahr zu Jahr zunehmende Risiko unmöglich weiter zugemutet werden.

Die Rechte der Firmenträger, z. B. den Anspruch auf den jeweiligen Jahresgewinn, hatte man wohl durch den Gesellschaftsvertrag beseitigen können; nicht so die unbeschränkte Haftpflicht. Wenn im Stadium der Gründung eine großzügige Gesellschaftsform in keiner Weise angebracht gewesen wäre, so mußte man sich jetzt notgedrungen einer Gesellschaftsform zuwenden, die jede persönliche Haftung ausschließt.

Die Umwandlung in eine Genossenschaft, die ja am nächsten lag, schien wegen der Schwierigkeiten, die durch das Gesetz betr. Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften bedingt werden, ungeeignet. Es blieb also nur die Wahl zwischen der Aktiengesellschaft und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Weil nun das Gesetz über die G. m. b. H. mehr Bewegungsfreiheiten gestattet wie das Aktienrecht und weil man mit der Form der G. m. b. H. bei der Großeinkaufsgesellschaft sehr gute Erfahrungen gemacht hatte, entschied man sich für diese Gesellschaftsform unter der Firma:

„Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine mit beschränkter Haftung“.

## 4. Der Gesellschaftsvertrag.

Die Verlagsgesellschaft wurde in ihrer heutigen Verfassung auf dem 9. ordentl. Genossenschaftstage des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine (vom 17.—19. Juni 1912 in Berlin) beschlossen. In der konstituierenden Versammlung vom 26. November 1912 in Hamburg wurde der Gesellschaftsvertrag festgelegt. Die Eintragung erfolgte am 17. Dezember des gleichen Jahres.

Aus dem Statut dürften folgende Bestimmungen von allgemeinem Interesse sein:

Die Gesellschaft arbeitet mit einem Stammkapital von M 2 000 000 und befaßt sich neben dem Verlag einiger Verbandszeitschriften vor allen Dingen mit dem Betriebe von Buch- und Stein-druckereien, Buchbindereien und Papierwarenfabriken.

Die Mitgliedschaft an dem Unternehmen können Genossenschaften und Gesellschaften, soweit sie Rechtsfähigkeit besitzen, sowie physische Personen erwerben.

Die Leitung des Betriebes liegt in den Händen von mindestens 2 Vorstandsmitgliedern<sup>1)</sup>, die ihrerseits wieder dem aus 9—18 Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrate<sup>2)</sup> untergeordnet sind.

Von dem jeweils sich ergebenden Jahresgewinne werden nach Berücksichtigung einer Kapitaldividende von  $4\frac{1}{2}\%$  mindestens 25% dem Reservefond und 25% zur Bildung von Spezialreserven verwendet. Der dann noch verbleibende Rest wird als Umsatzdividende, die jedoch 2% nicht übersteigen darf, an die bei der Gesellschaft am Wareneinkaufe beteiligten Konsumvereine nach dem Verhältnis des Warenbezuges verteilt.

Die Mitgliedschaft erwarben neben der Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine, die sich mit M 241 000 beteiligte, die Revisionsverbände deutscher Konsumvereine durch Treuhänder und außerdem noch 299 Konsumvereine. Im Laufe des Jahres 1913 traten weitere 253 Konsumvereine<sup>3)</sup> bei, indem sie von dem Geschäftsanteile der Großeinkaufsgesellschaft Teilbeträge erwarben.

## 5. Die Organisation der Verlagsgesellschaft.

Der Betrieb der ehemaligen Verlagsanstalt des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine von Heinrich Kaufmann & Cie. wurde von der neuen

<sup>1)</sup> Der Vorstand der Verlagsgesellschaft ist gleichzeitig auch der Vorstand des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine. Er besteht z. Z. aus 7 Personen (3 geschäftsführende und 4 ehrenamtliche Mitglieder).

<sup>2)</sup> Der Aufsichtsrat besteht augenblicklich aus 13 Personen.

<sup>3)</sup> Es sind beteiligt außer vielen kleinen Vereinen mit einer Stammeinlage von M 50 000 und darüber:

|                                                                  |              |
|------------------------------------------------------------------|--------------|
| Konsumverein Leipzig-Plagwitz                                    | mit M 50 000 |
| Bürger- und Arbeiterkonsumverein, Essen                          | „ „ 50 000   |
| Handelsges. Produktion, Hamburg                                  | „ „ 60 000   |
| Konsumgenossenschaft Berlin-Lichtenberg                          | „ „ 100 000  |
| Konsumverein Vorwärts, Dresden                                   | „ „ 100 000  |
| Unterstützungskasse des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine | „ „ 100 000  |



Tabelle 1. *Ausgänge der Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine.*

|                      | 1904  | 1905  | 1906  | 1907  | 1908  | 1909  | 1910  | 1911  | 1912   | 1913  |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| Briefe . . . . .     | 8093  | 8368  | 10094 | 13388 | 16626 | 17237 | 21584 | 25923 | 41495  | 59335 |
| Karten . . . . .     | 3349  | 4104  | 3976  | 4588  | 5757  | 8664  | 9352  | 14899 | 17824  | 19915 |
| Rechnungen . . . . . | 5921  | 6327  | 8189  | 9111  | 12165 | 14909 | 19253 | 24860 | 31951  | 40338 |
| Versch. Drucksachen  | 15435 | 10082 | 12743 | 16960 | 85104 | 90282 | 94848 | 98774 | 114020 | 94597 |
| Postpakete . . . . . | 4439  | 5722  | 7092  | 8585  | 11438 | 12804 | 13073 | 16607 | 18277  | 17397 |
| (Bahnsendungen) .    | 333   | 582   | 810   | 1126  | 1574  | 1315  | 1422  | 3862  | 6025   | 5850  |

Tabelle 2.

*Die Entwicklung der Verlagsanstalt und der Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine 1904 bis 1913.*  
(In ganzen Mark.)

|                                                                         | Eing.-<br>Bilanz | 1905    | 1907    | 1909    | 1911      | 1912      | 1913      |
|-------------------------------------------------------------------------|------------------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Umsatz im eigenen Geschäft . . . . .                                    | —                | 243 157 | 353 543 | 768 115 | 1 893 328 | 2 715 696 | 3 410 476 |
| Prämienumsatz der Versicherungsabteilung . . . . .                      | —                | 10 759  | 35 472  | 129 412 | 323 899   | 443 499   | 599 901   |
| Bank- u. Kassenbestände u. Anteile b. d. G. E. G.                       | 1 064            | 32 032  | 25 919  | 3 873   | 8 541     | 8 020     | 15 103 48 |
| Bestände an Rohmaterialien und Fertigwaren . . . . .                    | 9 808            | 4 798   | 25 248  | 199 426 | 429 645   | 559 269   | 668 550   |
| Inventar, einschl. Telephon- und Beleuchtungs-<br>anlage . . . . .      | 6 694            | 1 474   | 6 750   | 1       | 71 435    | 81 357    | 40 179    |
| Abschreibung auf Inventar . . . . .                                     | —                | 4 024   | 6 754   | 4 549   | 15 569    | 53 742    | 32 079    |
| Maschinen, Schriften u. Utensilien d. Druckerei . . . . .               | —                | —       | 169 084 | 144 911 | 307 670   | 356 636   | 350 565   |
| Abschreibung hierauf . . . . .                                          | —                | —       | —       | 55 365  | 61 417    | 63 394    | 80 118    |
| Maschinen, Schriften u. Utensilien der Papier-<br>warenfabrik . . . . . | —                | —       | —       | 131 783 | 261 651   | 392 937   | 365 425   |
| Abschreibung hierauf . . . . .                                          | —                | —       | —       | 9 654   | 32 998    | 65 998    | 86 484    |
| Anzahlung auf neue Maschinen . . . . .                                  | —                | —       | —       | —       | 35 123    | 74 883    | 127 490   |
| Maschinen u. Utensilien des Elektrizitätswerkes . . . . .               | —                | —       | —       | —       | 117 831   | 130 478   | 122 231   |
| Abschreibung hierauf . . . . .                                          | —                | —       | —       | —       | 3 021     | 15 261    | 29 911    |
| Grundbesitz . . . . .                                                   | —                | —       | —       | —       | —         | 517 070   | 945 640   |
| Verschiedene Debitoren . . . . .                                        | —                | —       | 632     | 18 007  | 110 273   | 77 329    | 178 557   |
| Kapital und Reserven . . . . .                                          | 1 171            | 9 645   | 47 935  | 123 935 | 300 935   | 386 934   | 486 934   |
| Reservefond der Versicherungsabteilung . . . . .                        | —                | —       | 6 615   | 20 732  | 28 833    | 39 954    | 39 954    |
| Darlehn, Bankkredite und im voraus bezahlte<br>Inserate . . . . .       | 16 394           | 12 414  | 136 938 | 169 273 | 739 653   | 912 736   | 265 284   |
| Verschiedene Kreditoren . . . . .                                       | —                | —       | 19 726  | 113 597 | 159 153   | 208 632   | 352 078   |
| Hypotheken . . . . .                                                    | —                | —       | —       | —       | —         | 269 000   | 1 779 500 |
| Reingewinn . . . . .                                                    | —                | 16 246  | 16 419  | 70 464  | 98 024    | 182 326   | 171 259   |
| Teilschuldverschreibungen . . . . .                                     | —                | —       | —       | —       | —         | —         | 1 782 500 |

Verlagsgesellschaft voll und ganz unter Anerkennung der Aktiven und Passiven übernommen. Das Betriebskapital des alten Unternehmens von M 204 000 wurde mit dem Produktionsfond von M 180 000 vereinigt, um so nach Hinzuziehung von M 100 000 dem letztjährigen Reingewinn mit M 484 000 den Reservefond der neuen Gesellschaft zu bilden. Außerdem wurden M 62 700 aus dem letzten Gewinne für die Schaffung eines Pensionsfonds bereitgestellt. Der Unterrichtsfond wurde auf gleiche Weise um rund M 10 000 vermehrt. Neben dem bereits erwähnten Stammkapital von M 2 000 000 dürfen noch 4% Obligationen bis zum Betrage von M 2 000 000 ausgegeben werden.

Die natürliche Folge dieses gewaltigen Anwachsens des Unternehmens war, daß die Räume, in denen die Verlagsgesellschaft untergebracht war<sup>1)</sup> bei weitem nicht mehr ausreichten. Es bestand auch das Bestreben, den Betrieb, der auf verschiedene Stadtteile Hamburgs verteilt war, nach Möglichkeit zu konzentrieren. Aus diesem Grunde wurde beschlossen, die von Heinrich Kaufmann & Cie. erworbenen Grundstücke beim Strohhause 24—40 und 14—20 sowie

Hammerbrookstraße 15 zum augenblicklichen Werte von M 925 000 zu übernehmen. Dazu kam noch das Grundstück beim Strohhause 22, so daß das Gesamtareal der Verlagsgesellschaft bei einer Ausdehnung von rund 12 000 qm einen Wert von M 955 000 darstellt.

Auf einem Teil dieser Grundstücke ist das gewaltige Betriebsgebäude der Verlagsanstalt errichtet worden, das vom Bahnhof Berliner Tor aus gesehen mit seiner ca. 80 m breiten Front einen geradezu imposanten Eindruck macht.

Das Gebäude besteht aus einem mächtigen Längsbau und drei Querflügeln. Es umfaßt außer drei Kellern ein Erdgeschoß, ein Obererddgeschoß und 3 Obergeschosse. Der vordere Querflügel (beim Strohhause 38—40) ist um ein Stockwerk höher wie die beiden anderen.

Die Fassade des Vorderhauses ist ein im niederdeutschen Stil errichteter Backsteinbau. Die Architektur der Flügel und des Längsbaus ist durch Eisenkonstruktionen bedingt.

Alle größeren Räume der fünf Obererddgeschosse sind trotz ihrer großen Spannung (ca. 14 m) säulenfrei und haben von beiden Seiten Licht. Die Wände des Treppenhauses und der Betriebsräume sind mit

<sup>1)</sup> Die Großeinkaufsgesellschaft hatte einen Teil ihrer Räume an die Verlagsanstalt abgegeben.



Tabelle 3. Bilanz vom 31. Dezember 1913.

| Betriebsbestände:                                     |               | Aktiva.      |    |  |  |
|-------------------------------------------------------|---------------|--------------|----|--|--|
| Druckereimaschinen                                    | M 178 655,99  | M 146 297,99 |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 32 358.—      |              |    |  |  |
| Druckereischriften                                    | M 128 266,52  |              |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 22 117,86     | 106 148,66   |    |  |  |
| Druckereistensilien                                   | M 43 642,12   |              |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 25 642,12     | 18 000.—     |    |  |  |
| Papierwarenfabrikmaschinen                            | M 285 433,91  | M 235 819,42 |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 49 614,49     |              |    |  |  |
| Papierwarenfabrikchriften                             | M 25 716,66   |              |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 4 595,50      | 21 121,16    |    |  |  |
| Papierwarenfabrikstensilien                           | M 54 274,28   |              |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 32 274,28     | 22 000.—     |    |  |  |
| Kraftwerkmachines                                     | M 102 957,68  |              |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 22 957,68     | M 80 000.—   |    |  |  |
| Kraftwerkstensilien                                   | M 12 570,56   |              |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 6 953,80      | 5 616,76     |    |  |  |
| Kraftwerk II                                          | M 85 616,76   |              |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 6 703,34      | 92 320       | 10 |  |  |
| Inventarkonto                                         | M 40 178,88   |              |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 32 178,88     | 8 000        | —  |  |  |
| Kraftwagenkonto                                       | M 82 946,84   |              |    |  |  |
| — Abschreibung                                        | 24 946,84     | 58 000       | —  |  |  |
| Maschinenkonto Neubau                                 | M 177 809,59  |              |    |  |  |
| Inventarkonto Neubau                                  | 11 627,15     | 189 436      | 74 |  |  |
| — Verfügbare Werte:                                   |               | M 897 144    | 07 |  |  |
| Kassenbestand                                         | M 7 776,90    |              |    |  |  |
| Bankguthaben                                          | 1497 826,41   |              |    |  |  |
| Postcheckkonto                                        | 1 840,45      | 1 507 443    | 76 |  |  |
| Angelegte Werte:                                      |               |              |    |  |  |
| Anteile bei der Großeinkaufsgesellschaft              | M 2 904.—     |              |    |  |  |
| Anteile bei der Rheinisch-westfälischen Holzindustrie | 5 093,33      | M 16 397,38  |    |  |  |
| Anteile bei der Volksfürsorge                         | 8 400.—       | 127 490,12   | 50 |  |  |
| Anzahlung auf Maschinen- und Kraftwerk                |               | 143 887      |    |  |  |
| Forderungen:                                          |               |              |    |  |  |
| Konto rückständiger Stammeinlagen                     | M 1 093 135.— |              |    |  |  |
| Debitoren                                             | 178 556,75    | 1 271 691    | 75 |  |  |
| Übertrag                                              |               | M 3 820 167  | 08 |  |  |

|                                   |             |             |         |              |    |
|-----------------------------------|-------------|-------------|---------|--------------|----|
| Grundbesitz                       |             |             | Vortrag | M 3 820 167  | 08 |
| — Abschreibung                    |             |             |         | M 955 191,05 |    |
| Grundschulden:                    |             |             |         | 9551,05      |    |
| Hypotheken im eigenen Grundstück  |             |             |         |              |    |
| Neubau                            |             |             |         | 50 000       | —  |
|                                   |             |             |         | 1 504 537    | 68 |
| Lagerbestände:                    |             |             |         |              |    |
| Waren                             | M 42 458,91 |             |         |              |    |
| Druckaufträge                     | 2 877,92    |             |         |              |    |
| Konsumgenossenschaftl. Volksblatt | 6 241,25    | M 51 578,08 |         |              |    |
| Druckereipapier                   |             | 100 187,64  |         |              |    |
| Papierwaren-Fabrikpapier          | M 31 444,66 |             |         |              |    |
| Papierwaren-Fabrikzeugnisse       | 194 932,65  | 509 377,31  |         |              |    |
| Kraftwerkvorrate                  |             | 577,63      |         |              |    |
| Elektrotechnische Artikel         |             | 6 829,07    |         |              |    |
|                                   |             | 668 549     | 73      |              |    |
|                                   |             | M 6 988 894 | 49      |              |    |

|                                                                                 |               |             |    |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------|----|--|--|
| Eigene Betriebsmittel:                                                          |               | Passiva.    |    |  |  |
| Reservefonds                                                                    | M 484 000.—   |             |    |  |  |
| Konto unvorhergesehener Verluste                                                | 2 934,50      |             |    |  |  |
| Reservefond der Versicherungsabteilung                                          | 39 953,89     |             |    |  |  |
| Stammkapital                                                                    | 2 000 000.—   |             |    |  |  |
| Aufgenommene Betriebsmittel:                                                    |               |             |    |  |  |
| Teilschuldverschreibungen                                                       | M 1 782 500.— |             |    |  |  |
| Sparbankkonto                                                                   | 112 779,99    |             |    |  |  |
| Zentralverband deutscher Konsumvereine                                          | 39 124,06     |             |    |  |  |
| Unterrichtsfondkonto                                                            | 18 049,82     |             |    |  |  |
| Pflegeide                                                                       | 86 493,34     |             |    |  |  |
| Verbindlichkeiten:                                                              |               |             |    |  |  |
| Kreditorenkonto                                                                 | M 352 077,72  |             |    |  |  |
| Noch zu zahlende Unkosten                                                       | 46 508,23     |             |    |  |  |
| Pensionsfondkonto                                                               | 62 700.—      |             |    |  |  |
| Im voraus bezahlte Inserate                                                     | 8 897,36      |             |    |  |  |
| Grundschulden:                                                                  |               |             |    |  |  |
| Verschiedene Hypotheken                                                         | M 279 500.—   |             |    |  |  |
| Hypotheken der Unterstützungskasse des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine | 1 500 000.—   |             |    |  |  |
| Reingewinn                                                                      |               | 1 779 500   | —  |  |  |
|                                                                                 |               | 173 375     | 58 |  |  |
|                                                                                 |               | M 6 988 894 | 49 |  |  |



Kacheln versehen. Die Fußböden in den Kellern sind mit schwedischen Backsteinen (Klinker), in den drei großen Maschinsälen mit Mettlicher Platten und in den beiden oberen Stockwerken mit amerikanischem Hartholz belegt. Für gute Luftzuführung ist reichlich gesorgt. Neun Fahrstühle: ein Personenfahrstuhl, zwei Paternosteraufzüge, drei Lastenaufzüge mit 1500 kg Tragfähigkeit und drei kleinere Lastenaufzüge sorgen neben zwei Winden und einer Anzahl geräumiger Treppen für die Verbindung der einzelnen Stockwerke.

Der Betrieb der Verlagsgesellschaft gliedert sich in 5 Abteilungen:

1. Technische Betriebe,
2. kaufmännische Abteilung,
3. wissenschaftliche Abteilungen,
4. Versicherungsabteilung,
5. Hilfsbetriebe.

Bei weitem den größten Raum nehmen die technischen Betriebe ein. Sie umfassen die Abteilungen: Setzerei, Druckerei, Buchbinderei, Beutel- und Tütenfabrikation, Papier- und Rohmaterialienlager, Lager fertiger Waren und Expedition. Beschäftigt wurden hier im ganzen 556 Personen.

Die Setzerei ist aufs modernste eingerichtet. Neben der großen Handsetzerei, deren Schriften den Wert von ca. M 125 000 darstellen, sind noch fünf Setzmaschinen und eine ziemlich umfangreiche Stereotypie vorhanden.

Noch umfangreicher wie die Setzerei ist die Druckerei. Hier sind alle denkbaren Maschinen vorhanden, von den großen Rotationsmaschinen angefangen bis zu den einfachen Handpressen<sup>1)</sup>. Die Druckereierzeugnisse der Verlagsgesellschaft sind infolgedessen außerordentlich mannigfach. Von den drei Zeitschriften, die im Verlage der Gesellschaft erscheinen, der „Konsumgenossenschaftlichen Rundschau“, dem „Konsumgenossenschaftlichen Korrespondenten“ und dem „Konsumgenossenschaftlichen Volksblatt“ nimmt das letztere mit einer Auflage von mehr als 560 000 Exemplaren die erste Stelle ein. — Von dem großen zweibändigen Jahrbuch des Zentralverbandes wurden im letzten Berichtsjahre 2500 Exemplare hergestellt.

In der Buchbinderei, die sich mit allen einschlägigen Arbeiten befaßt, sind 167 Personen beschäftigt.

Von der Größe der Druckerei und Buchbinderei wird man sich am besten einen Begriff machen, wenn man bedenkt, daß von dem ca. 3,5 Mill. Mark betragenden Gesamtumsatze des Unternehmens 1,5 Mill. Mark auf diese Betriebe entfallen.

Die übrigen technischen Betriebe reihen sich ebenbürtig an die eben kurz angedeuteten an.

Die kaufmännische Abteilung, in der zusammen 55 Personen beschäftigt sind, ist entsprechend der Größe des Betriebes ebenfalls sehr gut organisiert. Über den Umfang und die Entwicklung dieser Abteilung mag Tabelle 1 näheren Aufschluß geben.

Die wichtigsten Unterabteilungen der wissenschaftlichen Abteilung sind die Abteilungen für Redaktion, Agitation und Verlag, die juristische Abteilung und die Bibliothek mit dem Archiv und der Registratur.

Die Versicherungsabteilung, deren Umsatz im Jahre 1913 mit M 599 900,57 angegeben wird, vermittelt für die Konsumvereine Versicherungen aller Art. Insbesondere betreibt sie bereits ein umfangreiches Geschäft in folgenden Zweigen:

- Feuerversicherung,
- Einbruchdiebstahlversicherung,
- Beraubungsversicherung,
- Haftpflichtversicherung,
- Unfallversicherung,
- Lebensversicherung,
- Transportversicherung u. a. m.

Von den zahlreichen Hilfsbetrieben sind besonders hervorzuheben: Die beiden Kraftwerke, die Heizungsanlage, die Reparaturschlosserei und der gewaltige Speisesaal. Dem Personal stehen ausreichende Garderoberräume zur Verfügung. Die Benutzung der Arbeiterbibliothek steht jedem Angestellten kostenlos zu.

Wenn schon die Aufstellung (vergl. Tabelle 1) über die Postausgänge einen Überblick über die Entwicklung des Unternehmens gab, so mag Tabelle 2 sowie die Bilanz des Jahres 1913 dieses Bild noch klarer zum Ausdruck bringen.

Die Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine, eine ureigene Schöpfung der deutschen konsumgenossenschaftlichen Bewegung, dürfte nach Art und Umfang mit zu den größten derartigen Unternehmungen der Neuzeit gerechnet werden.

### Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

#### Kalkulations- und Kontrolleinrichtungen eines Detail-Kaufhauses.

Von Joh. Kempkens, Metz.

(Schluß.)

##### Die Statistik.

Die Grundlage der Statistik bilden die Verkaufsblocks und die Kassenlisten. Ohne Verkaufszettel kann von der Kasse kein Betrag angenommen werden, da er den Kassenbeleg darstellt, und ohne quittierten Verkaufszettel kann die Warenausgabe keine Waren verabfolgen. Die Kasse drückt einen Datumstempel als Quittung auf den Zettel und die Nummer der Kasse, bei welcher eingezahlt wurde. Um nachträgliche Veränderungen des Betrages zu verhüten, laufen um den Zettel Kontrollnummern, in der Markhöhe des Zettels wird eine entsprechende Nummer von dem Verkäufer durchlocht.

Die bei der Kasse und der Warenausgabe eingehenden Belege kommen, wahllos gesammelt, am nächsten Morgen zur Statistik. Hier werden sie zunächst nach Zehnergruppen der Verkäufer gesichtet; aus diesen Gruppen werden dann Untergruppen gebildet, so daß die Belege von jedem Verkäufer der Reihe nach hintereinander folgen. Auf diese Weise wird gleichzeitig die Verkaufstätigkeit der Verkäufer kontrol-

<sup>1)</sup> Die Druckereimaschinen stellen einen Wert von 175 000 Mark dar.



liert und festgestellt, wieviel von dem einzelnen am Tage verkauft wurde, und wieviel Kunden bedient wurden. Das Monatsergebnis wird jedem mitgeteilt.

#### Die Kassenlisten.

Jede Kasse führt eine besondere Liste. Der Kopf derselben enthält die Nummer und den Namen der Verkäuferinnen bzw. der Verkäufer. Die bei der Kasse eingehenden Kassenzettel-Beträge werden unter der Rubrik der Verkäuferin der Reihe nach eingetragen. Die Einzelposten werden abends aufaddiert, um den Kassen-Soll- mit dem Kassen-Istbestand vergleichen zu können. Mankogelder werden nicht gezahlt.

Die Kassenlisten des vergangenen und des vorhergehenden Tages werden morgens miteinander verglichen. Schließt die Kassenliste am 15. Dezember mit dem Belege 26 bei der Verkäuferin 1, dann muß dieselbe am 16. Dezember mit dem Beleg 27 anfangen. Ein in die Kassenliste ohne Beleg eingetragener Betrag wird rot angehakt, damit der fehlende Beleg herbeigeschafft werde.

Die neue Liste wird nun mit den neu angekommenen und sortierten Belegen verglichen. Alle Beträge, für die ein Beleg vorhanden ist, werden angehakt, die fehlenden mit Verkäuferinnen-Nummer, Zettel-Nummer und Betrag herausgeschrieben, z. B. 1/16 2.65.

Nunmehr werden die Umsätze in den einzelnen Abteilungen ermittelt. Zu dem Zwecke müssen die Belege noch einmal nach den Abteilungsnummern sortiert und die einzelnen Beträge addiert werden. Die gefundene Summe jeder Abteilung wird auf den obersten Beleg geschrieben. Dieses Addieren erfolgt jedoch nicht genau auf den Pfennig. Die kurz bei den Zehnern liegenden Einer werden zu einem vollen Zehner auf- oder abgerundet. Die etwas roh gewonnenen Summen der einzelnen Abteilungen werden dann in ein Schema auf einer besonders großen Schiefertafel gebracht. Man hat nun in jeder Abteilung nicht nur eine Summe, weil manchmal von einer Verkäuferin Waren aus verschiedenen Abteilungen verkauft werden, die auf einem Zettel stehen. Diese Belege werden bei der Sortierung besonders gehalten. Die einzelnen Summen müssen dann noch besonders in das betreffende Abteilungsschema eingetragen werden. Dann werden die Summen der Abteilungen zusammengezählt, und man erhält den Betrag, den die Kassen ausgewiesen haben.

Neben den Belegen für Barverkäufe sind noch die Verkäufe „auf Borg“ zu berücksichtigen. Diese Belege der verschiedenen Abteilungen werden an einer Kasse gesammelt, in der Statistik wieder sortiert und dann in ein gleiches Schema wie die Barverkäufe gebracht. Die Barsummen der Verkäufe jeder Abteilung und die Borgsummen werden zusammengezogen, so daß man dann den ganzen Tagesumsatz hat. Die Einzelsummen jeder Abteilung werden nun in das Umsatzbuch eingetragen. Es enthält auf ein Folio soviel Spalten, als Abteilungen vorhanden sind, und wagerecht soviel Linien als Monatstage. Um die Zahlenmengen und damit das Fehlerfeld zu verkleinern, werden immer 10 Tage aufaddiert. Die gefundenen Summen werden erst mit Blei und später mit Tinte ausgezogen. Die Summen werden senkrecht und wagerecht addiert, wodurch die Kontrolle der gefundenen Endsumme erreicht wird. Die letzte Spalte nimmt die Summe der Borgverkäufe auf.

Verkaufte Waren kommen auch manchmal zurück. Da diese umsatzmindernd wirken, müssen sie von den ermittelten Tagesumsätzen abgesetzt werden. Die Belege hierzu sind aus grünem Papier.

Mit Hilfe einer kleinen Rechenmaschine werden in der Statistik alle Rechnungen über den Wareneingang nachgerechnet, und zugleich wird der Verkaufswert errechnet. Um eine Übersicht zu gewinnen, in welcher Höhe Waren in Auftrag gegeben worden sind, und wie weit der Lieferant seinen Lieferungspflichten nachgekommen ist, wird ein Dispositionsbuch geführt nach folgendem Schema:

#### Formular 5.

|                                     | Order-<br>betrag | geliefert | Januar | Februar | März |
|-------------------------------------|------------------|-----------|--------|---------|------|
| Umsatz 19 ..                        |                  |           |        |         |      |
| Umsatz 19 ..                        |                  |           |        |         |      |
| mithin mehr .....                   |                  |           |        |         |      |
| mithin weniger .....                |                  |           |        |         |      |
| gleich Einkaufswert .....           |                  |           |        |         |      |
| Dispositionskredit:                 |                  |           |        |         |      |
| Minderverbrauch v. vor. Monat ..... |                  |           |        |         |      |
| Mehrumsatz (Einkaufswert) .....     |                  |           |        |         |      |
| für besond. Zwecke bewilligt .....  |                  |           |        |         |      |
| Summe .....                         |                  |           |        |         |      |
| Mehrverbrauch v. vor. Monat .....   |                  |           |        |         |      |
| Minderumsatz (Einkaufswert) .....   |                  |           |        |         |      |
| verbleibt Dispositionsfonds .....   |                  |           |        |         |      |
| Wareneingang .....                  |                  |           |        |         |      |
| mithin mehr .....                   |                  |           |        |         |      |
| mithin weniger .....                |                  |           |        |         |      |
| Name der Lieferanten:               |                  |           |        |         |      |

Die Namen der Lieferanten folgen untereinander. In die erste Spalte kommt der ganze Orderbetrag. In den Monatsspalten werden die Lieferungen getrennt und dann täglich in die Spalte „geliefert“ zusammengezogen. Das Verfahren hat seine Schattenseiten. Eine entsprechend angelegte Kartothek würde mit mehr Nutzen verwendet werden können.

Die Rechnungen werden auch nach Abteilungen zusammengestellt und zwar auf losen Blättern für jeden Monat.

#### Formular 6.

| Firma           | Einkauf |    | Verkauf |    |                    |
|-----------------|---------|----|---------|----|--------------------|
| Müller & Co.    | 310     | 50 | 470     | 60 |                    |
| Sinn & May      | 250     | —  | 375     | —  |                    |
| Schulze & Co.   | 110     | 50 | 160     | 40 |                    |
| Meier — Braun   | 460     | —  | 600     | —  |                    |
| Schwarz         | 70      | —  | 105     | —  |                    |
| Sieglwart       | 520     | —  | 730     | —  |                    |
| Rudolf & Sohn   | 630     | —  | 900     | —  |                    |
| Krieger & Kunz  | 160     | —  | 220     | —  |                    |
| Neumann & Co.   | 72      | —  | 102     | —  |                    |
| Falk & Edler    | 25      | —  | 31      | —  | Verkauf M 6399.—   |
| Brand & Söhne   | 370     | —  | 490     | —  | Einkauf „ 4528.—   |
| Bergmann & Co.  | 830     | —  | 1210    | —  | Nutzen M 1871.—    |
| Schumann & Sohn | 240     | —  | 350     | —  |                    |
| Friedrichs      | 180     | —  | 250     | —  | 41,3 % vom Einkauf |
| Meinhard        | 140     | —  | 200     | —  | 29,3 % vom Verkauf |
| Bender          | 85      | —  | 105     | —  |                    |
| Groß & Braun    | 43      | —  | 55      | —  |                    |
| Schneider       | 32      | —  | 45      | —  |                    |
|                 | 4528    | —  | 6399    | —  |                    |

Da eine jede Rechnung gleichzeitig auch den ermittelten Sollverkaufswert enthält, so kann neben dem Einkauf der Verkauf erscheinen, Einkaufs- und Verkaufssumme werden prozentual in Beziehung gesetzt. Einmal wird ermittelt, wieviel Prozent vom Einkauf, und dann wieviel vom Verkauf zugeschlagen wurde.

Die gewonnenen Ergebnisse werden in ein Buch eingetragen, das den Gang einer jeden Abteilung während eines Monats bzw. eines Jahres zeigt. Es vermittelt eine Jahresübersicht und hat folgendes Aussehen (Formular 7):

In die erste Spalte kommt der jeweilige Bestand. Die Spalte 4 enthält den Prozentsatz auf den Verkauf und denjenigen auf den Einkauf. Der Betrag für Spalte 5 wird aus dem Umsatzbuch genommen. Die Spalte 6 und 7 trennen den Umsatz in Einstandswert und Rohgewinn. In den Spenspalten erscheinen die



Formular 7.

## Abteilung:

| Monat   | Saldo | Eingang | Verkaufs-<br>wert | %         | Umsatz | Netto-<br>verkauf | Brutto-<br>gewinn | Spesen |       |              |       |       | Gewinn | Verlust |
|---------|-------|---------|-------------------|-----------|--------|-------------------|-------------------|--------|-------|--------------|-------|-------|--------|---------|
|         |       |         |                   |           |        |                   |                   | Saläre | Miete | Di-<br>verse | Total | %     |        |         |
|         | 1     | 2       | 3                 | 4         | 5      | 6                 | 7                 | 8      | 9     | 10           | 11    | 12    |        |         |
| Februar |       | 4528.—  | 6399.—            | 29.3/41.3 | 3400.— | 2404.—            | 996.—             | 200.—  | 100.— | 100.—        | 400.— | 11.75 | 596.—  |         |

Formular 8.

## Spesenbuch. Monat: .....

| Datum | Name | Bezeich-<br>nung | Gesamt-<br>betrag | Diverse<br>Unkosten | Fracht<br>und Porti | Pack-<br>material | Saläre | Heizung | Beleuch-<br>tung | Reise | Wasser | Steuer | Versiche-<br>rungen | Dekora-<br>tion | Reklame | Privat | Haushalt |
|-------|------|------------------|-------------------|---------------------|---------------------|-------------------|--------|---------|------------------|-------|--------|--------|---------------------|-----------------|---------|--------|----------|
|       |      |                  |                   |                     |                     |                   |        |         |                  |       |        |        |                     |                 |         |        |          |

Formular 9.

## Kassabuch.

| Datum | Buchung | Einnahme | Ausgabe | Waren-<br>konto | Bank-<br>konto | Rück-<br>zahlungen | Arbeits-<br>löhne | Reise | Diverse | Fracht<br>und Porti | Pack-<br>material | Saläre | Zinsen | Heizung | Beleuch-<br>tung | Wasser | Steuern | Versiche-<br>rungen | Dekora-<br>tionen | Reklame | Privat | Haushalt |
|-------|---------|----------|---------|-----------------|----------------|--------------------|-------------------|-------|---------|---------------------|-------------------|--------|--------|---------|------------------|--------|---------|---------------------|-------------------|---------|--------|----------|
|       |         |          |         |                 |                |                    |                   |       |         |                     |                   |        |        |         |                  |        |         |                     |                   |         |        |          |

Gehälter und die Miete einer jeden Abteilung gesondert. An den übrigen Spesen ist die Abteilung mit einem bestimmten Prozentsatz beteiligt. Für die Ermittlung der Miete ist das ganze Gebäude aufgeteilt. Die unteren Räume müssen mehr aufbringen als die oberen und die vorderen, günstiger gelegenen, wieder mehr als die hinteren. Ganz verzichtet wird auf eine besondere Belastung der Abteilungen für Schaufenster, für Reklame, für Dekoration und für elektrisches Licht. Infolge der besonderen Struktur des Geschäfts ist ein sog. Kampf um die Schaufenster nicht vorhanden. Immerhin sollte jede Abteilung mit diesen Beträgen belastet werden, desgleichen für eine durch das Schaufenster mit verursachte Reklame und Dekoration. Was eine Abteilungsleitung an besonderen Kosten verursacht, muß sie auch wieder herauszuwirtschaften suchen, durch die Belastung mit den besonderen Kosten wird der Zwang zu einer Umsatzsteigerung zweifellos erheblich größer.

Der genauere Nachweis der Spesen erfolgt im Spesenbuch (Formular 8).

Über die einzelnen Spalten ist wenig zu sagen. Die Anordnung ist nicht gerade mustergültig. Dieselbe könnte durch Umstellung der Spesengruppen leicht übersichtlicher gestaltet werden.

## Das Kassenbuch.

Das Kassenbuch wird völlig unabhängig von der Buchführung geführt. Die Spalte „Einnahme“ nimmt die Tageseinnahmen auf, diejenige der „Ausgaben“ enthält nur die Begleichungen der kleinen Ausgaben, die durch eine Nebenkasse bewirkt werden. Die Begleichung der Waren, der Kreditoren, erscheint in

Bankkonto, da monatlich durch Banküberweisung beglichen wird. Die Spalte „Rückzahlungen“ verrechnet zurückgenommene Waren, die sog. Retouren (Formular 9).

### Die Bedeutung der englisch-deutschen Blockade für das amerikanische Wirtschaftsleben.

Von Ludwig W. Schmidt, New York.

Während des ersten Kriegsjahres erhielten die Vereinigten Staaten von Deutschland für 91 Millionen Dollar Waren aller Art gegen 189 Mill. Doll. im Vorjahre. Von Österreich kamen 9 anstatt 20 Mill., von der Türkei 12 anstatt 21 Mill. Doll. Dieses bedeutet einen Einfuhrverlust von 118 Mill. Doll. Die Einfuhr von deutschen Kunstwerken einschl. Bilder sank um rund 1,7 Mill. Doll. Farbstoffe sanken von 5,9 auf 4,2 Mill. Doll., Baumwollwaren von 0,86 auf 0,18 Mill. Doll., Spitzen von nahezu 6 auf 3,3 Mill. Doll., Ton- und Porzellanwaren von etwas über 4 auf 3,1 Mill. Doll., Wirkwaren von 5,2 auf 3,7 Mill. Doll., Leinenwaren von 0,8 auf 0,1, Pelze von 2,7 auf 1, Hüte aus Deutsch-China von 0,43 auf 0,05 Mill. Doll., Kalbshäute von 5,3 auf 0,65, Rinderhäute von 8,4 auf 0,12, Rohgummi von 3,5 auf 0,35, Handschuhe von 4,1 auf 2,6 Mill. Doll., Bücher, Musikalien, Stiche, Kunstblätter usw. von 0,56 auf 0,26, Seidenwaren von 0,46 auf 0,2, Spielwaren von 8,7 auf 6,7, Holzmasse von 2,6 auf 1,6, Wollenzeuge von 3 auf 1,2 Mill. Doll.

Die Ausfuhr nach Deutschland verringerte sich von 344 auf 28, die nach Österreich von 22 auf 1,2, die nach der Türkei von 3,2 auf 0,9 Mill.



Doll. Das ist also ein Gesamtaußenhandelsverlust in den amerikanischen Beziehungen mit Deutschland, Österreich und der Türkei von rund 340 Mill. Doll.

Man muß sich diese Zahlen wohl vergegenwärtigen, um zu verstehen, was der Krieg und die englische Blockade in Wirklichkeit für den amerikanischen Handel bedeutet. Das Bild wird noch klarer, wenn man einen Blick auf die Ausfuhrverluste der wichtigsten Handelsgüter in dem deutschen Verkehr wirft. So sank die Ausfuhr von landwirtschaftlichen Maschinen nach Deutschland von 3,2 auf 0,02, von Weizen von 10,6 auf 2,4, von Weizenmehl von 0,89 auf 0,042, von Automobilen von 1 auf 0,02, von Kupferbarren usw. von 46 auf 3, von Baumwolle von 181 auf 15, von Pelzen von 4,3 auf 0,1, von Werkzeugmaschinen von 2,16 auf 0,121, von Nähmaschinen von 0,8 auf 0,06, von Schreibmaschinen von 0,97 auf 0,05, von Glacéleder von nahezu 3 auf 0,16, von Schuhen von 1,3 auf 0,039, von Schmalz von 16 auf 0,4, von Terpentin von 1,3 auf 0,09, von Petroleum von 4,2 auf 0,46, von schweren Ölen von 3 auf 0,17, Tabak von 4 auf 1,4 Mill. Doll. Große Exportverluste fanden auch auf anderen Seiten statt.

Ohne Zweifel hat der Handelsverkehr zwischen Deutschland und seinen Verbündeten auf der einen und den Vereinigten Staaten auf der anderen Seite den letzteren jährlich einen recht bedeutenden Verdienst gebracht. Es ist natürlich sehr schwer, den jährlichen Wert dieses Verkehrs für das amerikanische Nationalvermögen abzuschätzen, doch können die folgenden Zahlen vielleicht einen Anhalt geben: Der Verlust an Zolleinnahmen von der Einfuhr muß auf ungefähr 50 Mill. Doll. geschätzt werden. Von Importeuren wird weiter, nach Angaben in den Tageszeitungen, berechnet, daß ihnen die Einfuhr aller deutscher Waren allein, einschl. des zu zahlenden Zolles der Verfrachtung und der Rollkosten, in den Vereinigten Staaten alljährlich etwa 340 Mill. Doll. gekostet hat. Von diesen 340 Mill. Doll. erhielten die Vereinigten Staaten etwa 100 Mill. Doll. Es ist anzunehmen, daß bei einem Einfuhr- und Kostenwert von 340 Mill. Doll. der En gros-Absatz-Verdienst mit etwa 14 Mill. Doll. nicht zu niedrig bemessen ist, da dieses nur wenig über 4 % bedeuten würde, wozu dann nochmals mindestens 35 Mill. Doll. als Detailhandelsprofit gerechnet werden muß. Dieses würde also eine Handelseinnahme von rund 50 Mill. Doll. an der deutschen Einfuhr sein. Man wird zugeben, daß die Abschätzung der Verdienste in sehr konservativen Grenzen gehalten ist. Es würde also heißen, daß während des letzten Jahres, wo ein Rückgang der deutschen Einfuhr und seiner Verbündeten in die Vereinigten Staaten stattgefunden hat, das Nationalvermögen um eine Einnahme von etwa 75 Mill. Doll. geschädigt worden ist.

Hierzu müssen sodann noch die indirekten Verluste, welche infolge mangels von Rohmaterialien, Farbstoffen usw. stattgefunden haben, gerechnet werden, was jedoch nur sehr schwer durchgeführt werden kann. Ebenso schwierig ist es, den wirklichen Wert der durch den Mangel der Einfuhr von deutschen Waren geschädigten Vermögen und der stattgehabten Verluste darzustellen, weil ebenfalls für diese jeder Anhalt fehlt. Einzelne der größeren Bankerotte des letzten Jahres, besonders solche, die sich auf große amerikanische Importfirmen mit Beziehungen in Deutschland beziehen, lassen vermuten, daß diese Verluste sehr bedeutend sind und in die Millionen der Dollar gehen. Sie drücken sich ganz allgemein in der Verringerung der Kaufkraft großer Kreise von Geschäften aus, die sich besonders während des Anfanges des Krieges allgemein sehr bemerkbar machte.

Während jedoch direkte Verluste auf der Einfuhrseite nur in dem Verlust von Gewinnen an dem Verkauf von eingeführten Handelsgütern und solchen Verlusten bestehen können, die dadurch erwachsen, daß Fabrikationszweige in ihrer Entwicklung behindert werden, sind die Verluste auf der Exportseite wesentlich schwerer, da sie die Produktion des Landes im ganzen berühren. Zumindest 50 % des gesamten Rückganges in der Ausfuhr Amerikas nach den Zentralmächten muß daher als direkter Verlust bezeichnet werden, so daß sich der zahlenmäßige Verlust der ganzen Handelsbeziehung auf der amerikanischen Seite unter Einschluß der oben angegebenen Zahlen auf 245 Mill. Doll. beläuft.

Zweifelsohne ist ein erheblicher Teil dieser Verluste wieder durch eine Ausdehnung des Geschäftes nach anderen Seiten eingebracht worden, so durch den Verkauf von Kriegsmaterial an England, Frankreich und Rußland. Wenn auch sicher ein Ausgleich stattgefunden haben mag, so ändert dieses jedoch nichts an der Tatsache, daß einzelne Industrien und Detailfelder schwer gelitten haben und wahrscheinlich auch noch weiter leiden werden, bis der Krieg zu Ende ist. Deutschland ist einer der bedeutendsten Kunden der Vereinigten Staaten gewesen.

Die Minderbezüge Deutschlands von den Vereinigten Staaten im letzten Jahre betragen ein Fünftel der gesamten üblichen Ausfuhr der Vereinigten Staaten nach Europa; und zwar handelt es sich hier meistens um Waren, bei welchen nur wenig Möglichkeiten bestanden haben, den Verlust an der deutschen Lieferung in anderen Märkten wieder auszugleichen.

Es zeigen sich heute in den Vereinigten Staaten Spuren einer Bewegung gegen die deutsche Einfuhr. Wenngleich auch dies zunächst von der englisch-amerikanischen Presse angestachelt wird, so läßt sich doch nicht leugnen, daß sie reichliche Unterstützung von seiten amerikanischer Interessenten findet, die natürlich sehr gern die passende Gelegenheit benutzen möchten, sich der unbequemen deutschen Konkurrenz zu entledigen. Es sind weiter bereits von englischer Seite Versuche gemacht worden, die Vereinigten Staaten in den Wirtschaftskreis der englisch-alliierten Nationen hineinzuziehen, wie es auch mit China geschehen soll. Zweck dieser Vereinigung ist der eines wirtschaftlichen Ausschlusses Deutschlands. Wie verkehrt ein solcher Schritt für die Vereinigten Staaten sein würde, läßt sich sehr gut daraus ersehen, daß, mit Ausnahme Englands, dessen Bezüge sich selbstverständlich kaum verändern würden, Frankreich und Rußland zusammen kaum halb so viel von den Vereinigten Staaten beziehen als Deutschland allein. Wenn dann weiter in Betracht gezogen wird, daß beide diese Länder, abgesehen von der normalen wirtschaftlichen Entwicklung ihres Außenhandels, kaum zu viel größeren Kunden der Vereinigten Staaten werden können, weil sie immer nur einen beschränkten Bedarf der gerade von den Vereinigten Staaten eingeführten Art Waren haben werden, so ersieht man leicht, daß Amerika mit einer solchen Verbindung kein sehr gutes Geschäft machen würde.

### *Journalteilung in der amerikanischen Buchführung.*

Von Friedrich Klug, Offenbach (Main).

In dem so überschriebenen Aufsatz in dieser Zeitschrift vom August 1915 erklärte ich ein Verfahren der Journalteilung oder Büchervermehrung, die nötig wird: 1. wenn die Kontenspalten sich so häufen, daß das Journal, selbst bei Benutzung verschiedener Tinten, zu breit würde; 2. wenn mehrere Personen gleichzeitig an der Buchführung arbeiten sollen. Infolge dieses Aufsatzes empfang ich zahlreiche Zuschriften mit Anfragen, ob es nicht wenigstens bei Bedingung 1 einen Ausweg gäbe, ohne daß mehrere Teiljournale entstehen, ohne daß mit zweierlei Tinte zu schreiben sei, und ohne daß das Verfahren zur Vermeidung der Übertragsarbeit und Übertragsfehler unmöglich werde. All dem entsprechend, riet ich den Fragenden, je eine Doppelseite für Datum-, Text-, Hauptspalte und Sollbeträge, jede zweite Doppelseite nur für die Habenbeträge zu benutzen und beim



Eintragen der letzteren den Blattrand so weit längs zurückzulegen, daß die genannten drei Spalten sichtbar werden. Durch dieses Verfahren, das nebenbei der Verwechslung der Soll- und Habenspalten vorbeugt, werden, bei gleichbleibender Kontenzahl, die Bücher um beinahe die Hälfte schmaler als die seitherigen, wenn in diese mit einerlei Tinte in Doppelspalten geschrieben wurde. Bleibt die Buchbreite, so kann die Kontenzahl fast auf das Doppelte vermehrt werden.

## Rundschau.

### Handel.

**Deutsches Geschäft mit Chile.** Durch die direkte Verbindung mittels dänischer und schwedischer Dampfer mit den nordischen Nachbarn Deutschlands hat sich ein Handelsverkehr nach Chile und zum Teil anderen Gebieten Südamerikas entwickelt, der vielleicht ein neuer bzw. dauernder werden wird.

An Zufuhren italienischer und spanischer Waren hat es dort nicht gefehlt. Von einer ganzen Reihe von Kunden an der Westküste Südamerikas liegen in Hamburg Aufträge zur sofortigen Ausführung nach Friedensschluß vor; auch fehlt es nicht an Anzeichen, daß die deutsche Industrie dem kommenden Wirtschaftskampfe um die überseeischen Absatzmärkte zuversichtlich entgegensehen kann.

**Der Meßausschuß der Leipziger Handelskammer** wird nach Beendigung des Krieges an Stelle des französischen Meß-Adreßbuches ein Balkan-Adreßbuch herausgeben, das in deutscher, türkischer, arabischer und französischer Sprache geschrieben ist. Die Herausgabe eines derartigen Adreßbuches soll den Leipziger Meßmusterhandel nach den Balkanstaaten erweitern.

**Der Außenhandel Englands 1915.** Die Zahlen der Aus- und Einfuhr Großbritanniens 1915 zeigen, daß es bisher den Bemühungen der englischen Regierung und der englischen Kaufleute nicht gelungen ist, das Mißverhältnis zwischen Ausfuhr und Einfuhr, wie es sich als Folge des Krieges herausgebildet hat, wesentlich zu ändern. Dies zeigt besonders die nachfolgende Zusammenstellung der Aus- und Einfuhrzahlen in den einzelnen Monaten der Jahre 1915 und 1914:

|           | Ausfuhr<br>1915 | Ausfuhr<br>1914 | Einfuhr<br>1915 | Einfuhr<br>1914 |
|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Januar    | 28 247 592      | 47 306 165      | 67 401 006      | 68 005 000      |
| Februar   | 26 170 937      | 41 261 797      | 65 268 815      | 62 053 651      |
| März      | 30 176 066      | 44 518 661      | 75 590 918      | 66 947 314      |
| April     | 32 169 733      | 40 000 000      | 73 678 288      | 61 626 830      |
| Mai       | 33 618 992      | 51 421 577      | 71 644 966      | 59 101 762      |
| Juni      | 33 234 000      | 38 500 000      | 76 113 000      | 53 300 000      |
| Juli      | 34 721 511      | 44 405 480      | 75 548 147      | 59 376 484      |
| August    | 32 438 855      | 24 211 271      | 69 496 695      | 42 342 707      |
| September | 32 308 432      | 26 674 101      | 70 292 910      | 45 006 607      |
| Oktober   | 31 968 965      | 28 601 815      | 67 792 557      | 51 559 289      |
| November  | 37 510 246      | 26 472 699      | 75 381 923      | 59 252 893      |
| Dezember  | 33 947 519      | 33 278 928      | 70 938 394      | 67 316 898      |

Die außerordentlich gestiegene Einfuhr hält sich durchschnittlich auf einer Höhe von monatlich 70 Millionen Pfund Sterling. Ebenso wenig ist es gelungen, die Ausfuhr auch nur einigermaßen wieder auf die Stufe zu bringen, die sie vor Ausbruch des Krieges innehatte; hier ist eine Durchschnittsziffer von etwa 33 Mill. Pfd. Sterl. erreicht worden.

**Amerika.** Folgende interessante Statistik beweist, daß die Ausfuhr amerikanischer Hölzer nach Europa durch den Krieg erheblich beeinflußt worden ist. Der Export vom 1. Juli 1914 bis 30. Juni 1915 ist auf 1 135 212 000 Fuß gesunken, weist also einen Rückgang von 53 v. H. auf. Die folgende Statistik zeigt den Umfang der Ausfuhr gesägter Waren nach den hauptsächlichsten Importländern während der genannten Zeiträume.

|                           | 1914<br>Millionen Fuß | 1915    |
|---------------------------|-----------------------|---------|
| England                   | 332 457               | 260 098 |
| Holland                   | 120 661               | 17 218  |
| Deutschland               | 69 852                | 7 983   |
| Belgien                   | 62 722                | 8 793   |
| Andere europäische Länder | 54 565                | 18 042  |
| Italien                   | 53 623                | 20 662  |
| Frankreich                | 39 563                | 6 415   |

**Frankreichs Außenhandel in den letzten 3 Jahren.**  
In 1000 Franken:

|                  | 1915      | 1914      | 1913      |
|------------------|-----------|-----------|-----------|
| Einfuhr          | 8 074 492 | 6 402 169 | 8 421 332 |
| Ausfuhr          | 3 022 302 | 4 868 834 | 6 880 217 |
| Einfuhrüberschuß | 5 052 190 | 1 533 335 | 1 541 115 |

Der Verfall der französischen Zahlungsbilanz kann durch nichts deutlicher illustriert werden. Nur mit Mühe ist bisher das Schlimmste durch die Anleihenunterbringung in Amerika und England verhütet worden.

### Hochschulnachrichten.

**An der Handelshochschule Berlin** ist die erste Immatrikulation für das Sommersemester 1916 auf Mittwoch, den 26. April, festgesetzt. Das Nähere ersehen die Leser aus der amtlichen Bekanntmachung im Anzeigenteil dieser Nummer.

**Städtische Handelshochschule Cöln.** Das Vorlesungsverzeichnis für das Sommersemester 1916 (Beginn 27. April) ist soeben erschienen. Es umfaßt 112 Vorlesungen und Übungen in 195 Wochenstunden. Auf die Volkswirtschaftslehre entfallen 23 Vorlesungen und Übungen in 36 Wochenstunden, auf die Privatwirtschaftslehre 23 in 37 Stunden, auf die Rechtslehre 8 in 12, Geographie, Naturwissenschaften und Technik 12 in 31, Versicherungs- und Genossenschaftslehre 4 in 6, Sprachen 21 in 43, Ausbildung der Handelslehrer und Handelslehrerinnen 9 in 12 und endlich auf die allgemeinen Geisteswissenschaften 12 in 18 Stunden. Auf die türkischen und bulgarischen Sprachkurse wie auch auf die Kurse im Persischen sei noch besonders hingewiesen.

Die 21 abendlichen öffentlichen Vorlesungen bieten weiteren Kreisen reiche Gelegenheit zur Erweiterung und Vertiefung ihrer Allgemeinbildung.

**Handelshochschule zu Leipzig.** Dem mit Ende dieses Wintersemesters aus der Handelshochschule scheidenden Herrn Prof. Robert Stern ist aus diesem Anlaß von Sr. Majestät dem König der Titel und Rang eines Kgl. Sächsischen Hofrats verliehen worden. Die Auszeichnung wurde ihm am 25. d. M. von dem Kgl. Kommissar bei der Handelshochschule, Herrn Geh. Regierungsrat Dr. Ayler, im Beisein des Senatsvorsitzenden, Herrn Geh. Hofrats Prof. Dr. Bücher, des Studiendirektors, Herrn Prof. Dr. Adler, und mehrerer Dozenten überbracht, wobei der Herr Regierungskommissar Gelegenheit nahm, seiner Freude über die wohlverdiente Auszeichnung Ausdruck zu geben und Herrn Prof. Stern für die der Hochschule geleisteten 17-jährigen Dienste im Namen der Regierung zu danken. Hierauf richteten im Namen des Senats Herr Geheimrat Dr. Bücher und im Namen des Dozentenkollegiums Herr Prof. Dr. Adler herzliche Dankes- und Abschiedsworte an den Scheidenden.

Das **Büsch-Institut** des 1858 er kaufmännischen Vereins, Hamburg, eröffnet am 1. März eine Abteilung für orientalische Handelspraxis. In dem Mittelpunkt des Lehrplans steht eine systematisch ausgearbeitete Vortragsfolge sowie eine fortlaufende Besprechung unter Leitung eines der besten Kenner des Balkans und Orients. Da der Andrang zu den türkischen Kursen außerordentlich stark war, so daß nach Annahme von 152 Personen etwa 40 zurückgewiesen werden mußten, hat sich das Büsch-Institut zur Anstellung einer hauptamtlichen Lehrkraft für türkische Verkehrssprache entschlossen. Dadurch ist vor allem die Möglichkeit geschaffen, in kleinen Abteilungen zu unterrichten. Die Abteilung für orientalische Handels-



praxis, die mit ihrem Hauptziel, praktische Kenntnisse zu verbreiten, die erste Einrichtung Deutschlands sein dürfte, ist als dauernde Informationsstelle für die Hamburgische Kaufmannschaft gedacht und soll namentlich die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Hamburg und dem Orient nachhaltig fördern. Alles Nähere ergibt der nachfolgende erste Lehrplan:

I. Wissenschaftlich-praktische Vorträge. Dr. O. Quelle: Wirtschaftsgeographie des Balkans und des Orients; Prof. Dr. Voigt: Warenkunde für den Balkan und den Orient; Dr. J. Krauß: Die Praxis des Balkan- und Orienthandels.

II. Kaufmännische Besprechungen von Fragen des Balkan- und Orienthandels, geleitet von Herrn Dr. J. Krauß.

III. Türkische Verkehrssprache und bulgarische Sprache unter Leitung erfahrener Lehrkräfte.

#### Industrie.

##### Roheisenerzeugung Deutschlands:

|           | 1913     | 1914     | 1915     |
|-----------|----------|----------|----------|
| Januar    | 1609714  | 1566695  | 874133   |
| Februar   | 1493877  | 1445670  | 803623   |
| März      | 1629463  | 1602896  | 938438   |
| April     | 1588701  | 1534429  | 938679   |
| Mai       | 1643069  | 1607193  | 985968   |
| Juni      | 1609748  | 1531313  | 993496   |
| Juli      | 1646882  | 1561944  | 1047503  |
| August    | 1638824  | 586661   | 1050610  |
| September | 1589197  | 580087   | 1033078  |
| Oktober   | 1651447  | 729822   | 1076343  |
| November  | 1587288  | 788956   | 1019184  |
| Dezember  | 1609680  | 854186   | 1029144  |
| Summa     | 19309172 | 14389852 | 11790199 |

*Deutsche private Schwefelwirtschaft.* Für anderweitige Gewinnung von Schwefelsäure aus Rohstoffen, die sich im Inland in hinreichender Menge vorfinden, sind eingehende Vorarbeiten unternommen worden. Diese ergaben, daß sich Schwefelsäure aus Gips und Kieserit zu einem Preise herstellen läßt, der den Preis derjenigen Säure nicht übersteigt, zu welchem sie aus ausländischen Kiesen derzeit erzeugt wird.

Notwendig für den fabrikatorischen Betrieb ist die Errichtung größerer Anlagen im Werte von etwa  $3\frac{1}{2}$  Mill. M. Diese Summe ist vom Reich zur Verfügung gestellt worden. Für die Verwaltung des Geldes, den Bau der Anlagen u. dgl. ist die Verwaltungsstelle für private Schwefelwirtschaft geschaffen worden.

*Kriegswirtschaftliche Schwefelsäure.* Schwefelsäure wird für die Landwirtschaft durch Schwefelammoniak ersetzt. Durch das Habersche Verfahren erzielt man kohlenstoffsaures Ammoniak. Um schwefelsaures Ammoniak zu bekommen, bringt man kohlenstoffsaures Salz mit Gips in Verbindung, wobei schwefelsaures Ammoniak und Kalkkarbonat frei wird. Übrigens entwickelt sich die Fabrikation von Schwefelsäure mittels schwefelsaurem Magnesium und Baryumoxyd geradezu überraschend.

Da wir enorme Mengen von schwefelsaurem Baryumoxyd besitzen, hat das Fehlen von brasilianischem Schwefelkies und anderem keinen Mangel an Rohmaterialien hervorgerufen.

*Der Gesamtwert der norwegischen Kupfer- und Kieseriterzeugung* wird auf 14 Millionen Kronen veranschlagt. Da der Weltverbrauch an Kupfer jährlich auf 1 040 000 t geschätzt wird, so würde Norwegen, das 2800 t erzeugt, mit  $\frac{1}{4}$  bis  $\frac{1}{3}$  v. H. beteiligt sein. Unter Hinzurechnung des aus norwegischem Kies gewonnenen Kupfers, das etwa 9000 t beträgt, entfällt auf Norwegen etwa 1 v. H. der Welterzeugung.

#### Persönliches.

Mit Dr. Ing. h. c. Julius Pohlig, der am 30. v. M. im Alter von 73 Jahren gestorben ist, ist ein Mann

aus dem Leben geschieden, der sich große Verdienste um einen wichtigen Zweig der deutschen Industrie erworben hat und dessen Name weit über die Grenzen unseres Vaterlandes bekannt geworden ist als Begründer und Träger einer Firma, die ihren Erzeugnissen und Konstruktionen zum Ruhm der deutschen Technik in fast allen Ländern der Erde Eingang verschafft hat. Dr. Ing. J. Pohlig, geboren am 17. November 1842 in Leichlingen, widmete sich der Ingenieurwissenschaft und begann seine praktische Laufbahn in Siegen als Zivilingenieur. Er befaßte sich in dieser Eigenschaft zunächst mit dem Bau von Hochöfen für Hüttenwerke und mit der Einrichtung maschineller Anlagen für Grubenbetriebe. Die Transportfragen in gebirgigem Gelände brachten ihn in Beziehung mit den damals in ihrem Anfangsstadium befindlichen Drahtseilbahnen, die er zunächst in Gemeinschaft mit seinem Freunde Theodor Otto in Schkeuditz, seit 1880 aber für eigene Rechnung, baute. Dr. Pohlig ist dann einer der eifrigsten und verdienstvollsten Pioniere auf dem Gebiet des Drahtseilbahnbaues geworden, der in verhältnismäßig kurzer Zeit eine unter deutscher Führung ungeahnte Entwicklung genommen und eine Verbreitung über alle Länder der Erde erfahren hat. Im Jahre 1890 verlegte Pohlig sein Geschäft, den Bedürfnissen der Zeit entsprechend, näher an die große Heerstraße nach Köln und gab ihm eine noch breitere Grundlage durch die Aufnahme anderer Zweige des Transportwesens. Sein erfolgreiches Unternehmen wurde 1899 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, der er sein Wissen und seine reichen Erfahrungen zur Verfügung stellte, solange sein Gesundheitszustand es erlaubte. An seinem 70. Geburtstag wurde ihm von der Technischen Hochschule in Karlsruhe, an der er seinen Studien obgelegen hatte, die Doktorwürde honoris causa verliehen. Ein Leiden der Herz- und Atmungsorgane verhinderte den Verblichenen in den letzten Jahren an der Ausübung einer geschäftlichen Tätigkeit und führte am 30. Januar zu seinem Tode. In Dr. Ing. Julius Pohlig ist ein Kämpfer der deutschen Technik, ein Mann von Herz und Gemüt, von regem Geist und zäher, unermüdlicher Arbeitskraft dahingegangen, dessen Name in seinen Werken fortleben wird als ein leuchtendes Beispiel deutscher Tatkraft für viele, die ihm nacheifern, betrauert von allen, die ihm nahestanden.

*Handelshochschule zu Leipzig.* Mit Ende dieses Semesters tritt Herr Professor Robert Stern infolge anhaltender Krankheit in den Ruhestand. In ihm verliert die Handelshochschule einen ihrer geschätztesten Dozenten, der sich um den Ausbau des Lehrbetriebs und die Förderung der Studierenden während einer 17-jährigen Wirksamkeit, wovon die letzten 4 Jahre ausschließlich der Handelshochschule gewidmet waren, die größten Verdienste erworben hat. Von der Handelskammer im Jahre 1899 als Lehrer der Öffentlichen Handelslehranstalt und Dozent der kurz vorher begründeten Handelshochschule aus Wien nach Leipzig berufen, hat er an letzterer Anstalt die handelsrechtlichen Fächer gelehrt sowie das Musterkontor eingerichtet und geleitet, das in engem Anschluß an die kaufmännische Kontopraxis als Schlußglied in der Reihe der vorausgegangenen handels-technischen Vorlesungen und Übungen die Studierenden in Geschäftsgängen verschiedenster Art zu selbständigem Arbeiten veranlaßte.

Auch um die Begründung und Entwicklung des 1907 der Hochschule angeschlossenen Bücherrevisorenkurses hat sich Herr Professor Stern verdient gemacht. Mit der Praxis der Bücherrevision selbst genau vertraut, wurde er im In- und Auslande als Autorität auf diesem Gebiete geschätzt und von Behörden und Gesellschaften zu wichtigen Sachverständigengutachten herangezogen.

Ganz besonderes Verdienst hat er sich noch um die alljährlich von ihm auf das sorgfältigste vorbereiteten und durchgeführten Studienreisen erworben, die



er mit seinen Hörern zum Zwecke des Studiums bestimmter Handelseinrichtungen oder Warenzweige unternahm und die nach der Rückkehr zum Gegenstand von schriftlichen und mündlichen Referaten der Teilnehmer gemacht wurden.

Professor Stern war Mitglied der Königlichen Prüfungskommission für das Fach der kaufmännischen und politischen Arithmetik bei der Diplomprüfung der Kaufleute und der Handelslehramtsprüfung, sowie für die Technik der Bücherrevision bei der Prüfung der Teilnehmer am Bücherrevisorenkurs.

Neben dieser reichen lehramtlichen Tätigkeit, die die Kraft eines gesunden Mannes voll in Anspruch nimmt, fand er immer noch Zeit, sich auf den meisten Gebieten der Handelswissenschaften schriftstellerisch hervorzutun. Hier seien nur seine gediegenen Arbeiten über Exporttechnik, seine Beilage zur Handelslehrerzeitung „Aus der Handels- und Verkehrspraxis“ und besonders das jetzt in zweiter Auflage erscheinende Buchhaltungslexikon genannt, das in der kaufmännischen Literatur einen hervorragenden Rang einnimmt.

Für seine Verdienste um die Handelshochschule ist er schon 1913 von Sr. Majestät dem König mit dem Ritterkreuz 1. Klasse vom Albrechtsorden ausgezeichnet worden. Die Hochschule wird dem verdienten Manne ein dankbares Andenken bewahren, wie er auch sicherlich bei seinen zahlreichen Schülern unvergessen bleiben wird. Möge ihm im Ruhestand eine Kräftigung seiner geschwächten Gesundheit zuteil werden und ihm ein langer, froher Lebensabend beschieden sein.

#### Verkehr.

Um die Versendung von verbotenen schriftlichen Mitteilungen ins Ausland in Paketen nachdrücklich zu verhindern, ist von jetzt ab bei Auslandspaketen lediglich die Beifügung einer Faktura gestattet. Hiernach hat die Erklärung des Versenders in den den Paketen beizufügenden Ausfuhrerklärungen (in der Spalte „Bemerkungen“) zu lauten: „Enthält außer der Faktura keinerlei schriftliche Mitteilungen.“ Die Ausfuhrerklärungen müssen vom Absender selbst, bei juristischen Personen von dem gesetzmäßigen Vertreter (bei Handelsfirmen von dem Inhaber oder einem der ins Handelsregister eingetragenen Bevollmächtigten) durch Namensunterschrift verantwortlich vollzogen werden. Ein etwa vorhandener Firmenstempel ist beizudrücken. Die Postanstalten sind ermächtigt worden, über die Persönlichkeit eines Einlieferers von Auslandspaketen unter Umständen einen Ausweis zu verlangen und, falls dieser abgelehnt wird, die Annahme des Pakets zu verweigern.

Nach dem Etappengebiet des Oberbefehlshabers Ost, in dem eine „Kaiserlich Deutsche Post- und Telegraphenverwaltung im Postgebiet des Oberbefehlshabers Ost“ eingerichtet worden ist, findet fortan in beschränktem Umfang ein privater Post- und Telegrammverkehr auch mit der Bevölkerung des Gebietes statt. Reichspostanstalten sind zunächst eingerichtet worden in Bialystock, Grodno, Kowno, Libau, Mitau, Poniewiez, Schaulen, Suwalki und Wilna. Außerdem nehmen in den Orten Augustow, Bausk, Bielsk, Hasenpoth, Kielmy, Olita, Sokolka, Windau und Wykowyski Feldpostanstalten an dem neuen Verkehr teil. Es können aber auch nach anderen Orten in dem Postgebiet Sendungen abgeschickt werden. In der Aufschrift ist dann der Postort anzugeben, von dem der Empfänger die Sendungen abholen wird. Postbestellung findet nicht statt. — Der private Post- und Telegrammverkehr mit dem neuen Postgebiet erfolgt im allgemeinen unter ungefähr denselben Bedingungen wie der private Verkehr mit dem Gebiet des Generalgouvernements Warschau. Zugelassen sind im Postverkehr mit dem Postgebiet des Oberbefehlshabers Ost offene gewöhnliche und eingeschriebene Briefsendungen jeder Art, gewöhnliche (nicht telegraphische) Postanweisungen bis 800 M und Telegramme in dringenden Angelegenheiten — unter

Nachweis der Dringlichkeit — bis zu 15 Wörtern. — Postsendungen und Telegramme müssen allgemein verständlich in deutscher Sprache abgefaßt sein und dürfen keine Mitteilungen über militärische Angelegenheiten enthalten; die Abschnitte der Postanweisungen dürfen nicht zu schriftlichen Mitteilungen benutzt werden. Auf allen Sendungen und Telegrammen muß der Absender und seine Wohnung angegeben sein. Die Mitteilungen in den Briefen sind möglichst kurz zu halten und dürfen nicht über zwei Seiten Viertelgröße (Quartformat) hinausgehen. Gefütterte Briefumschläge sind verboten. Verschlossene Briefe, Sendungen ohne Absenderangabe, unleserliche Schriftstücke sowie alle Sendungen, die den sonstigen Vorschriften nicht entsprechen, sind von der Beförderung ausgeschlossen. Druckschriften größeren Umfangs werden von den Prüfungsstellen zurückgestellt und können dadurch verzögert werden. — Für Briefsendungen und Postanweisungen gelten die innerdeutschen Gebührensätze, für Telegramme wird das Dreifache der inländischen Wortgebühr erhoben, mindestens 1,50 M. Alle Sendungen sind vom Absender vollständig freizumachen. Im Postgebiet des Oberbefehlshabers Ost werden hierzu deutsche Postwertzeichen mit dem Überdruck: „Postgebiet Ob Ost“ ausgegeben. Zu den Postanweisungen sind Auslands-vordrucke zu verwenden. Die Postanweisungen sind in deutscher Währung auszustellen. — Es ist vorbehalten, Telegramme innerhalb des Postgebiets des Oberbefehlshabers Ost auch brieflich zu befördern, namentlich bei starker Belastung der Telegraphenlinien. — Privater Paket- und Fernsprechverkehr in und mit dem Postgebiet Ob Ost ist nicht zugelassen. Dagegen vermitteln die deutschen Postämter in diesem Gebiet auch den Bezug sämtlicher in deutscher Sprache im Deutschen Reiche erscheinenden, von der Zensur überwachten Tageszeitungen und zweier polnischer Tageszeitungen (Dziennik Poznanski und Katolik) unter den in Deutschland geltenden Bedingungen.

#### Bücherbesprechungen.

Göppert-Trendelenburg, Gesetz, betr. die gemeinsamen Rechte der Besitzer von Schuldverschreibungen. 2. Aufl. Berlin 1915. J. Guttentag. M 1,80.

Das wichtige Sondergesetz über Gläubigerschutzverbände, abgeändert durch Gesetz vom 14. Mai 1914, ist hier gut erläutert. Rehm.

B. von Wilmski, Das preuß. Einkommensteuergesetz. 3. Aufl. Breslau 1915. J. N. Kerns Verlag. M 9.—.

Dieser aus der Praxis heraus geborene Kommentar zu dem für jeden Kaufmann wichtigen Gesetze verdient ganz besondere Empfehlung. Rehm.

Die wirtschaftlichen Kriegsgesetze. Herausgegeben von der Frankfurter Zeitung. Frankfurter Sozietätsdruckerei. 2. Aufl. Brosch. M 1.—.

Die handliche Sammlung enthält die grundlegenden Gesetze und Verordnungen vom Anfang des Krieges mit ihrer Begründung. Rehm.

Dr. jur. Fr. Volmer, Die wirtschaftlichen Notgesetze und -Verordnungen des Bundes. Bern 1915, K. J. Wyß. M 2,50.

Hier sind die Noterlasse der schweiz. Eidgenossenschaft und zum Teil auch der Kantone gesammelt. Sehr wertvoll für den praktischen Gebrauch. Rehm.

Handbuch für den Buchführungsunterricht in kaufmännischen Schulen von J. Wewer und Werner Becker. 8°. Verlag von F. W. Ruhfuß, Dortmund. Ausgabe A für männliche Abteilungen M 7,60, Ausgabe B für weibliche Abteilungen M 5,60.

Das Lehrbuch behandelt hauptsächlich die einfache und doppelte Buchführung im Warengeschäft, woran sich eine kurze Erläuterung der Buchführung im Bank- und Fabrikgeschäft anschließt und ist ein verwendbares Buch für den Unterricht in der Buchhaltung an Handelsschulen, in welchem



auch die Methodik und Spezialgebiete, wie z. B. die Berichtigung von Fehlern und die Abschreibungen entsprechend berücksichtigt sind. In der Einleitung werden einige didaktische Grundsätze angeführt, die dem angehenden Handelslehrer willkommen sein dürften. Schmid.

*Methodischer Lehrgang der doppelten Buchhaltung* von Béla Salgó. 8°. Verlag von Alfred Hölder, Wien. M 1.—.

Diese Studie bringt eine Darstellung der doppelten Buchführung, ausgehend vom Inventarium, den einzelnen Geschäftsfällen, der Evidenzführung und den Konten des aktiven und passiven Vermögensbestandes mit der Besprechung der Verbuchung auf einzelnen Konten und des Abschlusses auf Grund des materialistischen Zweikontenreihen-Systems. Schmid.

*Das Gefüge der kaufmännischen Buchhaltung*, Vortrag von Friedrich Wilhelm. Kommissionsverlag von O. May, Chemnitz.

Dieser Vortrag wurde im Verein sächsischer Richter und Staatsanwälte (Bezirk Chemnitz) gehalten und stellt eine kursorische Einführung in die wichtigsten Bücher und Verbuchungen mit einigen kurzen Beispielen dar. Schmid.

*Einführung in das Kontensystem* von Gustav Hammelberger. 8°. Verlag von Carl Koch, Nürnberg, M —.60.

Die Studie ist allzu populär gehalten, wodurch manche Unrichtigkeiten unterlaufen sind. Einige Sätze aus dem Werke geben wohl einen genügenden Einblick. Zum Beispiel: „Man unterscheidet a) Aktivkonten, b) Passivkonten. Die Gesamtheit der Konten bildet in der amerikanischen Buchhaltung das Journal. Die Konten über Vermögensminderungen und -mehrungen sind keine wirklichen Aktivkonten, sondern eher passiver Art. Wenn am Jahreschluß die Konten zu ihrem wirklichen Bestand ergänzt sind, so ist die sachliche Aufgabe der Buchführung erfüllt.“ Schmid.

## Literatur-Übersicht.

Februar 1916.

### A. BÜCHER.

**Bankwesen**, das schweizerische, in den Jahren 1906—1913. Bearb. im statist. Bureau der schweiz. Nationalbank. (69 S.) Lex.-8°. Bern, Buchdr. Stämpfli & Cie. 1915.

**Besitzerwerb** — *Draganesco, Dr. George*, Die Lehre vom Besitzerwerb durch Stellvertreter nach römischem und bürgerl. Recht m. Berücksichtigung d. gem. u. vergleichenden Rechts u. mit einem Vorschlag de lege ferenda (XVI, 123 S.) gr. 8°. Berlin, C. Heymann 1916.

**Englische Handelssprache** — *Rößger, R.*, u. *Paul Jäger*, From school to office. Lehrbuch der englischen Handels- u. Umgangssprache. (154 S.) gr. 8°. Leipzig, G. A. Gloeckner 1916. Geb. M 2.50.

**Festschrift f. Prof. Dr. Gg. Cohn zu seinem 70. Geburtstage** dargebracht von der staatswiss. Fakultät Zürich. (723 S.) gr. 8°. Zürich, Art. Inst. Orell-Füßli 1915. In Lwd. geb. M 18.—. Hieraus einzeln käufliche Abhandlungen: Sozialwucher im Kriegs- und Friedensrecht. Von Prof. Dr. E. Zürcher. (18 S.) M 1.—. — Zum Begriff der facultas alternativa des Schuldners. Von Dr. H. Steiner. (17 S.) M 1.—. — Gewillkürte Haftungsbeschränkung. Von Prof. Dr. H. Reichel. (38 S.) M 1.50. — Die Vertragsfreiheit und die moderne Entwicklung des Verkehrsrechts. Von Prof. Dr. M. Pappenheim. (13 S.) M 1.—. — Schutz u. Erhaltung kaufmännischer Unternehmungen im deutschen Handelsrecht. Von Prof. Dr. K. Lehmann. (33 S.) M 1.50. — Die Wertmarken. Von Prof. Dr. P. Laband (34 S.) M 1.50. — The war and commercial contracts in neutral countries. By Dr. A. Kuhn. (13 p.) M 1.—. — Zur Konkludenz des Schweigens bei der Abschließung des Versicherungsvertrages. Von Prof. Dr. K. Edlen von Herrmann-Otavsky. (17 S.) M 1.—. — Titelanmaßung. Von Prof. Dr. E. Hafter. (15 S.) M 1.—.

**Genossenschaftswesen** — *Crüger, Dr. Hans*, Die Durchführung der Verbandsrevision im Allgem. deut. Genossenschaftsverband. (Genossensch. Zeit.-u. Streitfragen, 12. Heft.) (22 S.) 8°. Berlin, J. Guttentag 1915. M —.75.

**Gewinnanteile** — *Esser, Geh. Justizr. R.*, Zur Frage der Gewinnanteile (Tantiemen) des Vorstandes und des Aufsichtsrates einer Gesellschaft. (15 S.) 8°. A. Markus & E. Weber, Bonn, 1915. M —.80.

**Handelsrecht** — Rechtsprechung 1915 zum ges. Zivil-, Handels- u. Prozeßrecht des Reichs u. der Bundesstaaten, enthaltend die Literatur u. Rechtsprechung z. 341 Gesetzen, hrsg. v. *Hs. Th. Soergel*. 16. Jg. (XI, 1112 S.) 16°. Stuttgart, Deutsche Verlagsanstalt 1916.

**Handelsübermacht**, die, unserer Feinde u. die Neutralen. (29 S.) gr. 8°. Graz, Leuschner & Lubensky 1915. M —.70.

**Handlungsgehilfen** — Kriegsjahrbuch des Verbandes deutscher Handlungsgehilfen zu Leipzig f. 1916. 17. Jg. (352 S.) kl. 8°. Leipzig, Buchverlag des Verbandes deut. Handlungsgehilfen. Geb. M 1.—.

**Kaufmännisches Rechnen** — *Kampmann, G.*, Rechnen f. kaufm. Fortbildungsschulen unter bes. Berücksichtigung d. Kleinhandels. 2 Tle. (72 u. 92 S.) 8°. Leipzig, B. G. Teubner, 1915. 1. Tl. M —.65; 2. Tl. M —.90.

**Konkurs** — *Bley, Dr. Erich*, Die Feststellung des Konkursgläubigers. (KO. § 146.) (IV, 107 S.) 8°. Leipzig, Veit & Co. 1914. M 3.50.

— *Scheuffler, Heinr.*, Wiederaufnahme d. Konkursverfahrens. (XII, 111 S.) gr. 8°. Leipzig, Veit & Co. 1915. M 3.50.

**Kriegsgewinnsteuer** — *Hirschfeld, Dr. Erw.*, Leitfaden zum Gesetz über vorbereitende Maßnahmen zur Besteuerung der Kriegsgewinne m. d. Abdrucke des Gesetzes u. der Ausführungsbest. (36 S.) 8°. Berlin, C. Heymann 1916. M —.80. — Gesetze zur Besteuerung der Kriegsgewinne nebst amtlicher Begründung u. Auszug aus den Verhandlungen der Reichstagskommission. (Guttentagsche Sammlung v. Textausgaben.) (40 S.) 16°. Berlin, J. Guttentag 1916. M —.60.

**Kriegskredit** — *Deumer, Dr. R.*, Der private Kriegskredit u. seine Organisation. (Staats- u. sozialw. Forschungsw. 186. Heft.) (XVI, 210 S.) 8°. München, Duncker & Humblot 1916. M 5.70.

**Pan-Amerikanische Finanzkonferenz**, die vom 24. bis 29. V. 1915. Von *Dr. Johs. Pfizner*. (Kriegswirtschaftl. Untersuchungen aus d. Institut f. Seeverkehr u. Weltwirtschaft an der Univ. Kiel. 2. Heft.) (40 S.) Jena, G. Fischer 1915. M 1.—.

**Preisprüfungsstellen** — *Obst, Privatdozent Dr. Georg*, Organisation und Tätigkeit der Preisprüfungsstellen. Aus der Praxis für die Praxis. gr. 8°. 30 S. Leipzig, B. G. Teubner 1916. M —.60.

**Privatwirtschaftslehre** — *Töndury, Dr. jur. et phil. H.*, Von der Handelswissenschaft zur Privatwirtschaftslehre. (44 S.) 8°. Orell-Füßli, Zürich 1915. M 1.—.

**Schweiz** — *David, Dr. H.*, Die diplomatische u. wirtschaftliche Vertretung der Schweiz im Auslande. (Schweizer Zeitfragen. 45. Heft.) (32 S.) 8°. Zürich, Art. Inst. Orell-Füßli 1915. M —.80.

**Südamerika** — *Luft, Herm. A. L.*, Die nordamerikanischen Interessen in Südamerika vor dem Krieg. (Kriegswirtschaftliche Untersuchungen aus dem Institut f. Seeverkehr u. Weltwirtschaft an der Universität Kiel, hrsg. v. *Bernh. Harms*. 4. Heft.) (88 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer, 1916. M 1.80.

**Volkswirtschaft** — *Hantos, Dr. Elem.*, Volkswirtschaft u. Finanzen im Weltkrieg. Mit bes. Rücksicht auf Österreich-Ungarn. (89 S.) gr. 8°. Göttingen, Otto Hapke 1915. M 2.—.

— *Pfenge, Prof. Dr. Joh.*, Eine Kriegsvorlesung üb. d. Volkswirtschaft. Das Zeitalter der Volksgenossenschaft. (31 S.) gr. 8°. Berlin, J. Springer 1915. —.80.

**Wirtschafts- u. Zollbündnis, deutsch-österreichisches** — *Irresberger, Carl*, Das deutsch-österreichisch-ungarische Wirtschafts- u. Zollbündnis. Eine Studie m. bes. Berücksichtigung des österr.-ungar. Standpunktes. (39 S.) 8°. Berlin, Jul. Springer 1916.

### B. ZEITSCHRIFTEN.

**Amerika als Weltbankier** — Die Amerikalegende. Plutus XIII, 7/8.

— u. das amerikanische Zentralbank-System. Von *A. Lansburgh*. Bank 1916, 1/2.



- Bankbuchhaltung** — *Walb, Ernst*, Die Anlage von Grundbüchern u. Konten in der Bankbuchhaltung. Ztschr. f. handelsw. Forschg. X, 5/6.
- Banken**, französische, im Kriege. Von *Hermes*. Plutus XIII, 7/8.
- Bank-Kalender**, deutscher. (IV. Quartal 1915.) Von *Dr. Jos. Loewe*. Plutus XIII, 5/6.
- Bargeldloser Zahlungsverkehr** — Zur Förderung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Bank-Archiv XV, 10.
- Börsenwesen** — *Heinsheimer, Alfr.*, Der Krieg u. die Wiener Börse. Bank-Archiv XV, 9.
- Buchführung** — *Walb, E.*, Die Anlage von Grundbüchern u. Konten in d. Bankbuchhaltung. Ztschr. f. hdlw. Forschung 10, 3/4.
- Buchhaltungsmaschinen**. Von *J. Oberbach*. Zeitschr. f. handelsw. Forschung X, 5/6.
- China** — *Schuchart, Th.*, Englands Sorgen um den chinesischen Markt. Technik u. Wirtschaft VIII, 12.
- Devisenhandel** — Devisenmonopol in Deutschland. Von *W. F. u. E. St. Österr. Volksw. VIII, 18.* — Devisenkurse von *W. F. Österr. Volkswirt VIII, 16.* — *Hartung, Geh. Ob.-Fin.-R. H.*, Die Neuordnung des Devisenhandels. Bank-Archiv XV, 9. — Die Organisation des Devisenverkehrs. Bank 1, 1916.
- Diplomatie** — *Dochow, Prof. Dr. Fr.*, Aufgaben d. deutschen Diplomatie. Ztschr. f. Weltwirtschaft u. Weltverkehr V, 9.
- Dividendensteigerungen im Kriege**. Weltmarkt 1915/16, 39/40.
- Erdölindustrie**, die, Österreich-Ungarns im Kriege mit bes. Berücksichtigung der Versorgungs- und Marktverhältnisse. Petroleum XI, 6.
- Die Neuorganisation d. österr.-ungarischen Erdölindustrie. Petroleum XI, 4.
- Finanzen**, österr. — Österreich-Ungarns Geldbeschaffung im Kriege. Von *W. F. Österr. Volkswirt VIII, 9.*
- Freiheit**, die, der Meere. Von *Dr. H. Wehberg*. Weltwirtschaft u. Weltverkehr V, 9.
- Geldwesen** — *Toerpe, Dr. F.*, Unsere Geldsurrogate. Plutus XIII, 3/4.
- Geschäftsverkehr mit Ehefrauen von Kriegsteilnehmern**. Von *R. Frhr. v. Godin*. Bank-Archiv XV, 7.
- Getreidemonopol**, österr. — *Hainisch, Dr. M.*, Das Getreidemonopol. Österr. Volkswirt VIII, 7.
- Grundstückswesen** — *Schwartz, Dr. F.*, Zum Entwurf eines Schätzungsamts-Gesetzes. Bank-Archiv XV, 9.
- *Taxämter*. Plutus XIII, 5/6.
- Handelskorrespondenz** — *Schigut, Prof. Eugen*, Der Unterricht in Handelskorrespondenz an den höheren Handelslehranstalten. Österr. Handelsschulzeitung VIII, 1/2.
- Handelspolitik**, österr. — *Stolper, Dr. G.*, Studien zur künftigen Handelspolitik der Monarchie. I. Mitteleuropa. II. Mitteleuropäische Zollpolitik. Österr. Volkswirt VIII, 7/9. V. Autarkie, VI. Autarkie u. Welthandel. Österr. Volkswirt VIII, 13. — Studien zur künftigen Handelspolitik der Monarchie. VIII. Der mitteleuropäische Binnenverkehr. (Fortsetzung.) Österr. Volksw. VIII, 8. — IX. Der mitteleuropäische Binnenverkehr. (Schluß.) Österr. Volksw. VIII, 19.
- *türkische, Herlt, G.*, Die Handelspolitik des osmanischen Reiches. Handelsmuseum 31, 2.
- Handelsverkehr mit Russisch-Polen**. Organisation XVIII, 2.
- Höchstpreise** — Kommunen und Höchstpreise. Von *Dr. Georg Obst*. Berl. Tageblatt, Nr. 79.
- *Pothoff, Dr. H.*, Höchstpreis u. Wucherpreis. Plutus XII, 47/48.
- *Pothoff, Dr. H.*, Höchstpreise u. Kartellpreise. Kartell-Rundschau XIII, 10/11.
- (Mindestpreis.) Die eingekapselte Volkswirtschaft. Von *Dr. E. Jenny*. Plutus XIII, 5/6.
- Hypothekenbanken** — *Bastian*, Geh. Finanzrat, Hypotheken bankfragen. Plutus 12, 49/50.
- *Eschwege, L.*, Der Disagio-Gewinn d. Hypothekenbanken. Bank 1915, 11.
- Hypothekenwesen** — *Eschwege, L.*, Der Hypothekenzinsfuß nach dem Kriege. Bank 1, 1916.
- Verlängerung während des Krieges fällig werdender Hypotheken. Bank-Archiv XV, 9.
- Hypothekenzinsen** — Schutz des Gläubigers rückständiger Hypothekenzinsen gegen Rangverlust infolge des Krieges. Bank-Archiv XV, 5.
- Industrierohstoffe und ihr Ersatz**. Von *H. Baclesse*. Weltmarkt 1915/16, 45.
- Italienische Wirtschaftsprobleme**. Frankfurter Zeitg. 14, I, 16.
- Japan im Kriege**. Berliner Morgenpost. 19. Jan. 16.
- Kapitalverwendung nach dem Kriege**. Gedanken darüber. Von *Ludw. Eschwege*. Bank 1916, 2.
- Kartelle** — *Tschierschky, Dr. S.*, Das deutsche Kartellwesen im Kriege. Kartell-Rundschau 13, 8/9.
- Krieg u. stille Reserven im Aktienrecht u. Steuerrecht**. Von *Dr. F. Haußmann*. Bank-Archiv XV, 10.
- Kriegsanleihe**, österr. — *Landesberger, Dr. J.*, Die dritte Kriegsanleihe in Österreich-Ungarn. Bank-Archiv XV, 6.
- Kriegsgewinnsteuer**. Die Vorbereitung derselben. Bank-Archiv XV, 7.
- *Leonhardt, E.*, Die stillen Reserven u. die Kriegsgewinnsteuer. Bank 1, 1916.
- *Lotz, Prof. Dr. W.*, Einige Gedanken über deutsche Kriegsgewinnsteuerpläne. Bank-Archiv XV, 6.
- *Sintenis, Dr. G.*, Der Gesetzentwurf über die Vorbereitung der Kriegsgewinnsteuer. Bank-Archiv XV, 5.
- Kriegsgewinn- u. Besitzsteuer**. Von *Dr. A. Karger*. Plutus XIII, 1/2.
- Kriegskosten und deren Deckung beim Vierverband**. Von *Dr. O. Schwarz*. Bank-Archiv XV, 7/8.
- Lieferungsverträge** — *Grull, W.*, Zur Einwirkung des Krieges auf Lieferungsverträge. Technik u. Wirtschaft VIII, 12.
- Maschinenbau-Akt.-Ges.** — *Werner, E.*, Die finanziellen Ergebnisse d. deutschen Maschinenbau-Aktiengesellschaften. Technik u. Wirtschaft VIII, 12.

### Strebsamer junger Kaufmann

bittet um Unterstützung oder Nebenbeschäftigung zwecks Ermöglichung eines Handelshochschul-Studiums. Gültige Zuschriften höfl. erbet. unt. H. 7 an die Exped. d. Zeitschr.

## Korporation der Kaufmannschaft von Berlin

# Handels-Hochschule Berlin

Das amtliche Verzeichnis der Vorlesungen und Übungen im Sommer-Semester 1916 nebst Stundenübersicht ist erschienen und kann zum Preise von 30 Pf. durch den Verlag von GEORG REIMER, BERLIN W. 10, oder vom Sekretariat der Handels-Hochschule (Berlin C. 2, Spandauer Straße 1) bezogen werden.

Erste Immatrikulation: Mittwoch, den 26. April. Beginn

der Vorlesungen und Übungen: Donnerstag, den 27. April.

Der Rektor: Eltzbacher.



# STÄDT. HANDELS-HOCHSCHULE CÖLN

## VORLESUNGS-VERZEICHNIS FÜR DAS SOMMER-SEMESTER 1916

Beginn der Vorlesungen und Übungen am 27. April 1916

(Die Ziffern geben die Zahl der Wochenstunden an)

### WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

#### A. VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

Beckmann: Bankwesen und Bankpolitik, 2. Geld und Kredit, 1. Kolloquium über Handelspolitik, 1. Seminar, 2. — Dresemann: Entwicklung der deutschen Presse, 1. — Eckert: Seminar, 1. — Jung: Seminar für Reklame und Organisationskunde, 1. Die Presse in der Gegenwart, 1. — Neuhaus: Bevölkerungsstatistik, 2. — Schmittmann: Sozialpolitik, 2. Armenrecht u. kommunale Sozialpolitik, 2. — Thieß: Finanzwissenschaft, 2. Handelspolitik, 2. Kolloquium über Geld- und Bankwesen, 1. Seminar, 2. — von Wiese: Einführung in die Volkswirtschaftslehre, 3. Sozialpolitik und Volkswohlfahrtspflege, 2. Kolloquium über praktische Volkswirtschaftslehre, 1. Seminar, 2. — Wirminghaus: Verkehrswesen und Verkehrspolitik, 2. Kolloquium über allgemeine Volkswirtschaftslehre, 1. — Wygodzinski: Der Kampf um den Weltmarkt, 1. — Thieß, Walb, Wieruszowski, von Wiese: Wirtschaft und Recht der Türkei, 1.

#### B. PRIVATWIRTSCHAFTSLEHRE

1) Allgemeine Privatwirtschaftslehre. Harzmann: Die Bilanz, 2. Technik des Waren- und Güterverkehrs II, 3. — Hirsch: Grundzüge der Technik des Warenverkehrs, 2. Revisions- und Treuhandwesen, 1. — Räder-scheidt: Kaufmännisches Rechnen, 3. — Runkel: Nachrichtenverkehr, 1. Übungen, 1. — Schmalenbach: Doppelte Buchführung und Abschlußtechnik, 2. Die Steuern und die Bilanz, 1. — Walb: Kredit- und Zahlungsverkehr, 3. — Weiler: Buchhaltungslesen, 2. 2) Privatwirtschaftslehre der Fabrikbetriebe. Schmalenbach: Selbstkostenberechnung, 2. Seminar, 2. 3) Privatwirtschaftslehre der Warenhandelsgeschäfte. Harzmann: Exporthandel, 1. Seminar, 2. — Hirsch: Kartelle, Trusts und Kriegsgesellschaften, 1. Seminar, 2. 4) Privatwirtschaftslehre der Banken. Walb: Internationaler Zahlungsverkehr und Geldmärkte, 2. Seminar, 2.

#### RECHTSLEHRE

Aberer: Bürgerliches Recht I, 2. — Cahen: Wechselrecht, 1. — Gammersbach: Handelsrecht I, 1. Handelsrecht II, 2. — Wieruszowski: Übungen im Bürgerlichen Recht und Handelsrecht, 2. — Friedrich: Bismarck, 1. Staats- und verwaltungsrechtliche Übungen, 2. — Stier-Somlo: Staatsbürgerkunde, 1.

#### VERSICHERUNGS- UND GENOSSENSCHAFTSLEHRE

Schmittmann: Invaliden-, Hinterbliebenen- und Angestelltenversicherung, 2. Genossenschaftswesen, 1. — Stier-Somlo: Privates Versicherungsrecht, 2. Kranken- und Unfallversicherungsrecht (mit Übungen), 1. — Wygodzinski: Die Unternehmungsformen, 1.

### GEOGRAPHIE,

#### NATURWISSENSCHAFTEN UND TECHNIK

Bermbach: Elektrizität in Gasen, insbesondere Röntgenstrahlen, 1. — Darapsky: Chemische Technologie und Warenkunde organischer Stoffe, 2. Anorganische Chemie, 2. Die chemische Industrie und der Krieg, 1. Chemisches Kolloquium, 1. Übungen im Laboratorium, 5. — Hassert: Nordamerika, 3. Das türkische Reich in Europa und Asien, 1. Geographische Übungen, 2. — Rinkel: Allgemeine Maschinenlehre, 3. Verwaltung und Selbstkostenberechnung in industriellen Betrieben, 1. Übungen im Laboratorium, 9.

#### SPRACHEN

a) Englisch. Schröer: 4 englische Sprachkurse, 7. Grundzüge der englischen Philologie, 1. Altenglische Grammatik und Übungen, 2. — b) Französisch. Lorck: 3 französische Sprachkurse, 7. Französische Phonetik, 1. — c) Deutsch. Jungbluth: Deutsche Stilistik, 2. — d) Italienisch. Michels: 2 italienische Sprachkurse, 5. — e) Spanisch. N. N.: 2 spanische Sprachkurse, 5. — f) Russisch. Feilgenhauer: 2 russische Sprachkurse, 6. — g) Bulgarisch. Feilgenhauer: Bulgarischer Sprachkurs, 2. — h) Türkisch. Horten: 2 türkische Sprachkurse, 2. — i) Persisch. Horten: Persischer Sprachkurs, 1. — k) Skandinavische Sprachen. Lorck: Norwegisch-dänischer Sprachkurs, 2.

#### AUSBILDUNG FÜR HANDELSLEHRER UND HANDELSLEHRERINNEN

Hassert: Schulgeographische Besprechungen, 2. — Hell: Methodik des wirtschaftsgeographischen Unterrichts, 1. Pädagogische Seminare, 3. — Hirsch: Handelsbetriebslehre, 1. — Kahl: Geschichte des deutschen Bildungswesens, 2. Probleme der Großstadtpädagogik, 1. — Walb: Geld- und Kapitalverkehr, 1. — Weiler: Buchführung und Abschlußtechnik, 1.

#### ALLGEMEINE GEISTESWISSENSCHAFTEN

Czaplewski: Kriegsseuchen, 1. — Luthgen: Kunst und Industrie, 1. Führungen durch das Kunstgewerbe- und Wallraf-Richartz-Museum, 1. — Geschichte der deutschen Bilderei, 1. — Poppelreuter: Ausgewählte Kunstwerke des 19. Jahrhunderts, 1. — Sait-schick: Probleme der praktischen Philosophie, 2. Goethe (Werke), 1. Philosophisches Seminar, 2. — Simchowitz: Dramaturgische Übungen, 2. — Stör-ring: Hauptpunkte der pädagogischen Psychologie, 1. — Tischer: Geschichte der Klaviermusik, 2. — Wrede: Flandern und Brabant in der europäischen Kulturgeschichte, 2.

#### KURZSCHRIFTKURSE

nach Gabelsberger und Stolze-Schrey.

Vorlesungs-Verzeichnis, Zulassungsbedingungen sowie die sonstigen Drucksachen können vom Sekretariat der Hochschule, Ubierring 45, bezogen werden. — Weitere Auskunft erteilt

Der Studiendirektor PROF. DR. CHR. ECKERT.



# HANDELSHOCHSCHUL-VORLESUNGEN AN DER UNIVERSITÄT FRANKFURT A. M.

Sommer-Halbjahr 1916 (26. April bis 15. August 1916)

Die mit einem \* bezeichneten Vorlesungen sind für immatrikulierte Studierende unentgeltlich

## PRIVATWIRTSCHAFTSLEHRE

Buchhaltg., Mo, Mi 5-6. Calmes. — Buchhaltungsüb. f. Anf., Di 11-12. Pape. Buchhaltungsüb. f. Vorg. Mo, Mi 4-5; Bilanzkrit. Üb. (i. Bilanzarchiv d. Ges. f. wirtschaftl. Ausbild.) Di 4-6 (14täg.). Calmes. — Einf. i. d. kaufm. Rechn., Mi, Do, Fr 3-4. Schmidt. — Übgn. i. kaufm. Rechnen f. Vorg. Do, Fr, Sa 7—8 V. Dröll. — Polit. Arithmetik (Zinseszins, Renten u. Anleihen), Mo, Mi 10-11. Pape. — Börsenverkehr, Mi, Do, Fr 4-5, Do 5-6. Schmidt. — Waren- u. Nachrichtenverkehr, Mo, Do 11-12. Pape. — Industriebetriebsl., Mo, Di, Mi 6-7. Calmes. — Bankbetriebsl. (Bankbilanzen), Sa 9-10. Schmidt. — Warenhandelsbetriebsl., Di, Do 10-11. Pape. — Privatwirtschaftliche Seminare: \* Sem. f. Industriebetriebsl., Di 4-6 (14täg.). Calmes. — \* Allg. Sem., Sa 10-12 (14täg.). Schmidt. — \* Sem. f. Warenhandelsbetriebslehre, Mi 11—12, Pape.

## VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

Allg. od. theoret. Volkswirtschaftsl., Mo, Di, Do, Fr, Sa 11-12. Pohle. — Geld- u. Kreditwesen, Mi, Fr 12-1. Voigt. — Prakt. Nationalök. (Wirtschafts- u. Sozialpolitik), Mo, Di, Do, Fr, Sa 12—1. Arndt. — Finanzwirtschaft, Mo, Di, Do 12-1. Voigt. — Entwicklung u. Aufgaben d. Großstädte, Mo 7—8. Bleicher. — Sozialismus u. Kommunismus, Fr 9-11; \* die kriegswirtschaftl. Maßnahmen d. Reiches u. d. Gemeinden (Besprechgn.), Do 7-8. Stein. — Nationalök. Besprechgn., Di 4—6 (14täg.); Besprechg. wichtig. Fragen d. Weltwirtschaft u. Weltpolitik, insb. d. Kolonialpolitik, Di 4-6 (14täg.); Die Orientfrage, Mo, Do 6-7. Arndt. — Volkswirtschaftl. Seminare: \* Mündl. u. schriftl. Übgn., Mi 11-1. Arndt. — \* Referate u. Übgn., Fr 6-8 (14täg.). Pohle. — \* Referate u. Übgn. Fr 7-9 (14täg.). Voigt.

## STATISTIK

Statistik T. I: Allgem. Theorie u. Methoden; Bevölkerungsstatistik, Mo, Di, Mi, Do 9-10; Statistisches Seminar: \* Referate u. Übgn. Fr. 9-11. Žizek.

## RECHTSWISSENSCHAFT

Einf. i. d. Rechtswissenschaft, Mo, Di, Do 8-9. Giese. — Bürgerl. Recht: Allg. Teil, Mo, Di, Do, Fr 11-12. Kuttner. — Bürgerl. R.: Recht d. Schuldverhältn., Mo, Di, Do, Fr 9-10 V. Burchard. — Bürgerl. R.: Sachenrecht, Mo, Di, Do, Fr 12-1; Bürgerl. R.: Familienrecht, Mo, Di, Do, Fr 11-12. N. N. — Bürgerl. R.: Erbrecht, Mo, Di, Do, Fr 10-11. Lewald. — Urheber- u. Patentrecht, Mi 8-10; Handelsrecht, Mo, Di, Do, Fr 9-10; Schiffsfahrtsrecht (Seerecht u. Binnenschiffsfahrtsrecht), Mi 10-11; Recht d. Wertpap. (insbes. Wechsel- u. Scheckrecht), Sa 9-10. Planitz. — Priv. Versicherungsrecht, Di 6-8. Saenger. — Zivilprozeßrecht, T. II: a) Zwangsvollstreckg., Sa. 10-12; b) Konkursrecht, Di 6-9. Haymann. — Staatsrecht (Allgem. Reichs- u. Landesstaatsrecht), Mo, Di, Do, Fr 8-9. Freudenthal. — Verwaltungsrecht, Teil I (Grundz. des Verwaltungsrechtes), Mo 6—8. Giese. — Verwaltungsrecht, Teil II (Bes. Teil), Do 6-8; Öffentl. Gewerberecht (Recht d. Reichsgewerbeordnung), Mo 5-6. Cahn. — Völkerrecht, Mo, Di, Do, Fr 11—12. Delaquis. — Staatsbürgerkunde, Mi 12-1. Giese. — Übgn. f. Anf. i. deutschen bürgerl. Recht (m. schriftl. Arbeiten), Do 6-8. Haymann. — Übgn. i. Handels- u. Wechselrecht (mit schriftl. Arbeiten), Mi 4-6. Burchard.

## CHEMISCHE TECHNOLOGIE

Anorg. Experimentalchemie Mo bis Fr 10-11. Freund. — Einf. i. d. organ. Chemie a. elem. Grundl., Mi 12-1. Mayer. — Angew. Chemie u. Bakteriologie i. Indust., Handel u. Gewerbe. — Chem.-techn. Warenk. Ausgew. Kap. d. kolon. Technik. M. Exkursionen. T. I: Sa. 11-1; T. II: Fr 4-6. Becker. — Chemie u. Technologie d. Teerfarbstoffe, Do. 5-7. Mayer. — Chem. Praktikum, zweimal halbtäg. n.

Wahl. Freund u. Speyer. — Chem. Praktikum: Übgn. i. d. Untersuchung u. Beurteilung v. Handelswaren (Chem.-techn. Analyse) Sa 3-8. Becker. — Prakt. Übgn. i. d. Färberei d. Textilfasern (n. Anmeldg.), Mi 3-5. Mayer.

ANGEWANDTE PHYSIK U. MECHAN. TECHNOLOGIE  
Der elektr. Wechselstrom, Mo, Di 12-1; Elektr. Wechselstrommessgn., Mi 12-1; \* Kolloqu. ü. d. neuere Liter. d. angew. Physik (n. Anmeldung), Di 6-8 (14täg.); Kl. elektrotechn. Prakt. I, Mo 3-6; Kl. elektrotechn. Prakt. II, Do 3—6; Gr. elektrotechn. Prakt., halbtäg. od. ganztäg. Déguisne.

## GEOGRAPHIE UND VÖLKERKUNDE

Physik. Erdkunde, Di, Do, Fr 12-1; \* Das brit. Weltreich, Mi 5-6. Deckert. — Geographie d. Weltprodukt., Di 6-8. Kraus. — \* Der Kampf u. d. Straßen d. neuzeitl. Weltverk., Di 7-8. Franz. — Die Eingebor.-Bevölkerung Afrikas, Mo 11<sup>3</sup>/<sub>4</sub>-12<sup>1</sup>/<sub>2</sub>. Hagen. — Geograph. Seminarübgn. Fr 4-6; \* Übgn. i. Zeichnen geograph. Karten u. Diagramme (n. Bedarf); \* Freie wissenschaftl. Arbeit. (n. Bedarf), Deckert.

## FREMDSPRACHEN

Franz. Handelskorrsp. f. Anf., Briefe aus d. Warenhandel, Mo 7-9; Franz. Handelskorrsp. f. Fortg., Briefe a. d. Bankgeschäft. Franz. handelstechn. Lektüre, Do 6-8. Heyner. — Übgn. i. d. span. Handelskorrsp. u. i. Lesen v. Originalbriefen, Di 7-8 V. Gräfenberg. — Engl. Handelskorrsp. u. handelstechn. Lektüre, Mi 7-9 abds. Lötsch. Weitere Vorlesgn. u. Übgn. in Französisch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Niederländisch, Rumänisch, Russisch, Arabisch u. Syrisch enthält das Vorlesungsverz. der Philosoph. Fakultät.

## HANDELSCHUL-PÄDAGOGIK

Handelslehrer-Sem.: Aufgabe u. Methode des Unterrichts i. d. Wirtschaftsgeographie u. ihren Hilfsdisziplinen, Lehrproben, Mo 4-6. Kraus. Über Pädagogik wird noch folgende Vorlesung gehalten: Besprechungen neuer pädagog. Literatur, Mi 3-5. Schultze.

## VERSICHERUNGSWISSENSCHAFT

Versicherungsrechnung, Fr 5-7; Übgn. z. Versicherungsrechnung, Di 5-7. Patzig.

## AUS DEM GEBIET DER

ALLGEMEINEN GEISTESWISSENSCHAFTEN  
werden die Handelshochschul-Studierenden noch auf folgenden Auszug allgemein bildender Vorlesungen aus dem Vorlesungsverz. d. Universität aufmerksam gemacht. Induktive Ästhetik (allg. Kunstwissenschaft) m. Demonstrationen, Mo, Di, Mi 5-6. Cornelius. — Gesch. d. Malerei i. d. roman. Ländern seit Michelangelo, Mo, Do 8—9. V.; Gesch. d. Renaissance-Architektur i. Italien, Di, Fr 8-9; Michelangelo, Fr 6-7. Kautzsch. — Engl. u. franz. Verfassungsgesch. i. Mittelalter (m. Lektüre ausg. Quellen, wie des Dialogus Scaccario), Mi 8-10 V.; Do 5-7. Kern. — Friedrich d. Große, Mo, Di, Fr 5-6. Kuntzel. — Hauptprobleme der Religionswissenschaft, Do 12-1. Otto. — Gesch. d. althochdeutsch. Sprache u. Literatur (m. Erklärung der wichtigsten Denkmäler), Mo, Di, Do, Fr 4-5. Panzer. — Schiller, Mo, Di, Do 9-10; Überblick üb. die Gesch. der deutsch. Literatur, ihre Grundströmgn. u. Hauptperioden, Mi 3-5. Petersen. — Griech. Kunstgesch. III, Mo, Di, Fr 10-11. Schrader. — Gesch. d. christl. Religion i. Altertum, Mi 6—8. Foerster. Gesch. d. geist. Lebens i. Frankfurt a. M., Mo 7-8. Ziehen. — Georg Friedrich Händel, Fr. 5-6. Bauer. — Gesch. d. Renaissance u. d. Humanismus, Mi, Fr 12-1. v. Martin. — Deutsche Kultur- u. Verfassungsgesch. b. z. Aufkommen der Territorialstaaten, Mo, Di, Do 12-1. Ohr. — Mittelalterl. Kultur u. Renaissance, Mi 4-5. Schneider. — Individual-Psychologie (einschl. Psychodiagnostik u. Psychotherapie), Mo, Di, Do, Fr 3-4. Schultze.

Das vollständige Vorlesungsverzeichnis

der Universität Frankfurt a. M. für das Sommer-Semester 1916 wird auf Wunsch vom Sekretariat unentgeltlich zugesandt.



Ritterstr. 8-10

**HANDELSHOCHSCHULE ZU LEIPZIG**

Ritterstr. 8-10

Sommer-Semester 1916. Beginn 26. April, Schluß 15. August. — Immatrikulationsfrist: 26. April bis mit 20. Mai

**A. VORLESUNGEN AN DER UNIVERSITÄT**  
*Staatswissenschaften.* Bücher: Allgem. Volkswirtschaftslehre 5 Std. Zeitfragen d. Zeitungs- wesen 1. Stieda: Spez. Volkswirtschafts- lehre 5. Finanzwissenschaft 4. Schmid: Wirt- schaftsstatistik 3. Österreich-Ungarns Ver- fassungs- u. Verwaltungszustände 1. Eulen- burg: Geschichte d. Nationalökon. einschl. d. Sozialismus 2. Handels- u. Verkehrs- polit. 2. Kolloquium über die Wirtschaft im Kriege 2. Biermann: Bank-, Börsen- u. Versicherungs- politik 2. Gerlach: Wirtschaftl. u. soziale Probleme der Gegenwart 1. *Rechtswissen- schaft.* Ehrenberg: Handels-, Wechsel- u. Schiffsrecht 5. Mayer: Deutsches Reichs- u. Landesstaatsrecht 5. Völkerrecht 2. Jaeger: Konkursrecht u. besond. Verfahrensarten der ZPO. 3. Schmidt: Einführung in die Rechtswissenschaft 4. Allgem. Staatslehre (Politik) 4. Stein: Zwangsvollstreckung in das bewegliche u. unbewegliche Vermögen 2. Holldack: Geschichte u. Grundz. d. Bürgerl. Gesetzbuchs 2. Zahn: Pressrecht 1. Schwarz: Grundz. d. Bürgerl. Gesetzbuchs 3. Glitsch: Patentrecht 1. Recht des Arbeitsvertrags. (2. publice). Jacobi: Recht der Arbeiter- u. Angestelltenversicherung 2. Arbeiterschutz- recht. (1. publice). Deutsches Verwaltungs- recht 5. Kraus: Kolonialrecht 2. Völkerrecht 2. Völkerrechtliche Gegenwartsfragen (1. pub- liche). Oeschey: Kgl. Sächs. Staatsrecht 2. *Wirtschaftsgeographie.* Partsch: Welthand- elswege u. Welthandelszentren 2. Geogra- phie des Deutschen Reiches 4. Meyer: Ko- lonial- u. Weltpolitik 2. Friedrich: Geogra- phie der Balkanhalbinsel 1. Geographie von Chile 1. Wirtschaftsgeographische Übungen für Anfäng. 1 u. Fortgeschr. 1. *Technologie.* Rinne: Deutschlands Eisenindustrie (1. pu- blice).

Rassow: Chemische Technologie; Brenn- u. Leuchtstoffe, sowie ausgew. an- organische Betriebe 2. Schiess- u. Spreng- stoffe. (1. publice). Technologische Exkur- sionen. Schall: Ausgew. Kapitel der elek- trochem. Technik 1. *Philosophie und Päd- agogik.* Für die Handelslehramtskandidaten. Wundt: Psychologie 4. Volkelt: Ästhetik. Kunst u. künstlerisches Schaffen 2. Spranger: Ethik 2. Das Bildungsideal der deutschen Klassiker 2. Dittrich: Kurzgef. Geschichte der Philosophie vom Altertum b. z. Gegen- wart 2. Klemm: Völkerpsychologie 1. Brahn: Psychologie u. Psychopathologie des Kin- des u. des Jugendlichen 2. Jungmann: Ge- schichte des höheren Unterrichts von der Reformation b. z. Gegenwart 2. Bergmann: Deutsche Bildungsgeschichte i. Überblick 2. Seydel: Prakt. Übungen in rednerischer Stimm- u. Vortragskunst 2. Vortrags- üben f. Vorgeschriftne 1. Redeübgn. (1. publice).

Ausser diesen Vorlesungen wird auf das Vorlesungsverzeichnis der Universität Leip- zig für das S.-S. 1916 verwiesen. Auch Teil- nahme an einzelnen Seminar-Übungen der Universität ist gestattet.

**B. KAUFM. VORLESUNGEN U. ÜBUNGEN**  
 Gebäude d. Handelshochschule Ritterstr. 8-10  
*Handelsbetriebslehre.* Penndorf: Allgemeine Handelsbetriebslehre 2. Grossmann: Orga- nisation u. Technik d. Zahlungsverkehrs 1. Handelswissenschaftlich. Seminar 2. Hoff- mann: Finanzierungen 2. *Kaufm. Arithme- tik.* Penndorf: Elemente der kaufm. Arith- metik (1. Sem.) 3. Grossmann: Arithmetik des Bankfaches, mit Übungen (2. Sem.) 4. Kämpfe: Arbitragen, Börsengesch., Waren-

kalkulationen, m. Übung. (3. Sem.) 4. Kämpfe: Politische Arithmetik einschl. des Versiche- rungsrechnens, m. Übgn. (4. Sem.) 4. *Buch- führung.* Adler: Einführung u. Grundzüge (1. Sem.) 3. Grossmann: Zusammenhängende Geschäftsgänge a. d. Waren-, Bankfach usw. (2. Sem.) 3. Adler: Schwierigere Fälle der Buchführung aus d. Gebiete der Waren- u. Bankkommission, Partizipation usw., Ab- schlüsse u. Bilanzen (3. Sem.) 3. Adler: Prakt. Übgn. f. Fortgeschrittene 1. Grossmann: Zu- sammenfass. handelstechn. Übgn. (4. Sem.) 2. *Deutsche Korrespondenz u. sonstige Kontor- arbeiten.* Döll: Briefe u. Schriftstücke über Warengeschäfte f. eigene Rechnung u. deren Abwicklung, Speditionen- u. Versicherungs- geschäfte (1. Sem.) 3. Grossmann: Briefe und Schriftstücke über Wechsel-, Effekten- und sonst. Bankgeschäfte (2. Sem.) 2. Döll: Briefe u. Schriftstücke über Agentur-, Kommiss.- u. Partizipationsgeschäfte mit besond. Be- rücksichtigung von Export u. Import (3. Sem.) 3. *Französische, Englische u. Spanische Han- delskorrespondenz.* de Beaux: Französische Handelskorrespondenz 4. Snyckers (ev. de Beaux): Exercices pratiques de correspon- dance 2. Rampendahl: Englische Handels- korrespondenz 4. Hallier: Span. Handels- korrespond. 2. *Rechtswissenschaft für Kauf- leute.* Fischer: Recht der G. m. b. H. 1. *Techno- logie.* Pietsch: Mechan. Technologie der Textilindustrie 2.

**C. HANDELSLEHRERSEMINAR**

I. Kurs. Penndorf: Einführ. in die Handels- schuldidiaktik 1. II. Kurs. Adler: Lehrproben u. Vorträge über Unterrichtsstoffe d. Handels- schulen usw. 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub>. Ausserdem finden Kurse in *fremden Sprachen* u. in *Stenographie* statt.

Von der Kanzlei der Handelshochschule (Ritterstr. 8-10) sind d. Jahresbericht für 40 Pf., die Satzungen einschl. Ordnungen für 20 Pf., das Vorlesungsverzeichnis für 10 Pf. zu beziehen. — Die erste Immatrikulation findet am 6. Mai statt; weitere werden nach Bedarf bis 20. Mai angesetzt. Näheres in der Kanzlei (Geschäftszeit 8-12<sup>1</sup>/<sub>2</sub> u. 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub>-5 Uhr, Sonnabends 8-2 Uhr). — Studiendir. Prof. Dr. Adler ist gern bereit, weitere Auskunft zu erteilen. (Sprechstunden Dienstag, Mittwoch und Freitag 11-12 Uhr, Ritterstr. 8/10).

# Kriegsanleihe und Bonifikationen

Die Frage, ob die Vermittlungsstellen der Kriegsanleihen von der Vergütung, die sie als Entgelt für ihre Dienste bei der Unterbringung der Anleihen erhalten, einen Teil an ihre Zeichner weitergeben dürfen, hat bei der letzten Kriegsanleihe zu Meinungsverschiedenheiten geführt und Verstimmungen hervorgerufen. Es galt bisher allgemein als zulässig, dass nicht nur an Weitervermittler, sondern auch an grosse Vermögensver- waltungen ein Teil der Vergütung weitergegeben werden dürfe. War dies bei den gewöhnlichen Friedensan- leihen unbedenklich, so ist anlässlich der Kriegsanleihen von verschiedenen Seiten darauf hingewiesen worden, dass bei einer derartigen allgemeinen Volksanleihe eine verschiedenartige Behandlung der Zeichner zu ver- meiden sei und es sich nicht rechtfertigen lasse, den grossen Zeichnern günstigere Bedingungen als den kleinen zu gewähren. Die zuständigen Behörden haben die Berechtigung dieser Gründe anerkennen müssen und beschlossen, bei der bevorstehenden vierten Kriegsanleihe den Vermittlungsstellen jede Weitergabe der Vergütung ausser an berufsmässige Vermittler von Effektengeschäften strengstens zu untersagen. Es wird also kein Zeichner, auch nicht der grösste, die vierte Kriegsanleihe unter dem amtlich festgesetzten und öffentlich bekanntgemachten Kurse erhalten, eine Anordnung, die ohne jeden Zweifel bei allen billig denkenden Zeichnern Verständnis und Zustimmung finden wird.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von 40 Quartseiten. **BEZUGSPREIS:** Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50. **ANZEIGENANNAHME** durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. <sup>1</sup>/<sub>2</sub> Seite M 100.—, <sup>1</sup>/<sub>3</sub> Seite M 55.—, <sup>1</sup>/<sub>4</sub> Seite M 30.—, <sup>1</sup>/<sub>8</sub> Seite M 16.—, <sup>1</sup>/<sub>2</sub> Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

**FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND:** HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

**FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN:** K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, DIREKTOR U. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE U. PROFESSOR AN DER K. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. **GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN:** GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

Beiblatt zur  
„Zeitschrift für Handelswissenschaft  
und Handelspraxis“

Herausgegeben von

PROFESSOR DR. ARTHUR SCHRÖTER  
MANNHEIM

5. JAHRGANG 1915/16



LEIPZIG

VERLAG CARL ERNST POESCHEL



# INHALTS-ÜBERSICHT ZUM FÜNFTEN JAHRGANG

## Heft 1, April 1915

|                                                                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Bismarck und der deutsche Kaufmann. Von Prof. Dr. S. P. Altmann, Mannheim (mit Bismarck-Bildnis von Franz von Lenbach) : : : : : | 1  |
| Kaufmännische Geschmackspflege. Von Prof. Dr. Gustav E. Pazaurek, Stuttgart : : : : :                                            | 4  |
| Aufgaben und Wege der Werbeforschung. Von Hans Weidenmüller, Berlin : : : : :                                                    | 8  |
| Neue Aufgaben für die Leipziger Messe. Von Dr. Heinrich Pudor, Leipzig : : : : :                                                 | 10 |
| Der Einfluß des Krieges auf das Wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten. Von Ludwig W. Schmidt, New York : : : : :              | 11 |
| Bibliographie : : : : :                                                                                                          | 14 |
| Anzeigen : : : : :                                                                                                               | 15 |

## Heft 2, Mai 1915

|                                                                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Carl Gustav Odermann. (Zu seinem 100. Geburtstage.) Mit Bild. Von Prof. Bruno Kämpfe, Leipzig : : : : :             | 17 |
| Der Deutsche Außenhandel und die Mittel zu seiner Förderung. Von Dr. Th. Kreuzkam, Wilmersdorf bei Berlin : : : : : | 21 |
| Lloyds. Von Prof. Dr. B. Penndorf, Chemnitz : : : : :                                                               | 27 |
| Die spanische Presse. Von Wilhelm Bürklin, Südende-Berlin : : : : :                                                 | 29 |
| Bibliographie : : : : :                                                                                             | 30 |
| Anzeigen : : : : :                                                                                                  | 31 |

## Heft 3, Juni 1915

|                                                                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Stinnes. Von Tony Kellen, Redakteur der Essener Volkszeitung, Essen : : : : :                                  | 33 |
| Die Kohlenversorgung der kriegführenden Länder. Von Dr. phil. Richard Hennig, Berlin-Friedenau : : : : :       | 37 |
| Hamburg im Weltkriege 1914/15. Von Wilhelm Leda, Handelsredakteur der Hamburger Nachrichten, Hamburg : : : : : | 41 |

## Heft 4, Juli 1915

|                                                                                                                                            |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Rohstoffversorgung und Leistungsfähigkeit der chemischen Industrie und Metallurgie Deutschlands. Von Dr. Max Buchner, Heidelberg : : : : : | 45 |
| Das kaufmännische New York während des Krieges. Von Ludwig W. Schmidt, New York                                                            | 49 |
| Wahrung deutscher Wirtschaftsinteressen in Feindesland : : : : :                                                                           | 50 |
| Wirtschaftliches aus der alten Krönungsstadt Reims. Von Robert Schloesser, Mannheim : : : : :                                              | 51 |
| Zur Frage der Dampfersubventionen. Von Willy Roß, Hamburg : : : : :                                                                        | 54 |
| Bibliographie : : : : :                                                                                                                    | 56 |
| Bücherbesprechungen : : : : :                                                                                                              | 56 |

## Heft 5, August 1915

|                                                                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Wirtschaftliche Wandlungen und Erneuerungen während und nach dem Kriege. Von Ludwig Bernhaus : : : : :                         | 57 |
| Die Bagdadbahn im Weltkrieg. Von Dr. Richard Hennig, Berlin-Friedenau : : : : :                                                | 60 |
| Zur Frage der Dampfersubventionen (Schluß). Von Willy Roß, Hamburg : : : : :                                                   | 62 |
| Handel, Handelsgüter und Handelsgebräuche nach den napoleonischen Kriegen in Europa. Von Ludwig W. Schmidt, New York : : : : : | 64 |
| Bibliographie : : : : :                                                                                                        | 68 |
| Bücherbesprechungen : : : : :                                                                                                  | 68 |

## Heft 6, September 1915

|                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Antwerpen, seine Vergangenheit und seine mögliche Zukunft. Von Prof. Dr. A. Oppel, Bremen | 69 |
| Deutschland und England im fernen Osten. Von Dr. Th. Kreuzkam, Wilmersdorf bei Berlin     | 75 |

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gefahren des Stenotypistenberufes. Von A. Raacke, Nordhausen a. H. : : : : : | 78 |
| Bibliographie : : : : :                                                      | 80 |

## Heft 7, Oktober 1915

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| Albert Ballin. (Mit Bild.) Von Dr. Felix Pinner, Berlin-Friedenau : : : : : | 81 |
| Umwertung der Geschäftsmoral. Von Dr. Heinz Potthoff, Düsseldorf : : : : :  | 89 |
| Bibliographie : : : : :                                                     | 92 |

## Heft 8, November 1915

|                                                                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Der Krieg als Erzieher zu rationeller Wirtschaft. Von Ingenieur Otto Schulz-Mehrin, Berlin-Grunewald : : : : :   | 93  |
| Die Binnenschifffahrt im Kriege. Von Dr. Christian Grotewold, Berlin-Steglitz : : : : :                          | 97  |
| Der deutsche Kaufmann in Ägypten. Von Otto Hoberg, Chefredakteur der Deutschen Levante-Zeitung, Altona : : : : : | 101 |
| Bücherbesprechungen : : : : :                                                                                    | 103 |
| Bibliographie : : : : :                                                                                          | 104 |

## Heft 9, Dezember 1915

|                                                                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Die Schifffahrt auf der Schelde. Von Tony Kellen, Redakteur der Essener Volkszeitung, Essen                                   | 105 |
| Die Vereinigten Staaten und ihre neue Kundenschaft. Von Ludwig W. Schmidt, New York                                           | 109 |
| Eine Annäherung von Produzent und Konsument (Kaufmann und Konsument in Österreich). Von Robert Schloesser, Mannheim : : : : : | 111 |
| Buchführungsdeutsch. Von Handelsschuldirektor Johannes Oberbach, Cöln : : : : :                                               | 114 |

## Heft 10, Januar 1916

|                                                                                                                                                                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Krieg und Zahlungsstundung. Die Regelung des Zahlungsverkehrs in den kriegführenden Ländern. Von Otto Jöhlinger, Redakteur des Berliner Tageblattes, Berlin (unter Mitwirkung von Erwin Respondek) : : : : : | 117 |
| Die Schifffahrt auf der Schelde. (Schluß.) Von Tony Kellen, Redakteur der Essener Volkszeitung, Essen : : : : :                                                                                              | 122 |
| Der Krieg und die Sprache des Kaufmanns. Von Direktor Th. Blum, Dessau : : : : :                                                                                                                             | 126 |
| Bücherbesprechungen : : : : :                                                                                                                                                                                | 128 |
| Bibliographie : : : : :                                                                                                                                                                                      | 128 |

## Heft 11, Februar 1916

|                                                                                                                                                                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Krieg und Zahlungsstundung. Die Regelung des Zahlungsverkehrs in den kriegführenden Ländern. II. Von Otto Jöhlinger, Redakteur des Berliner Tageblattes, Berlin (unter Mitwirkung von Erwin Respondek) : : : : : | 129 |
| Der Krieg und die Sprache des Kaufmanns. II. Von Direktor Th. Blum, Dessau : : : : :                                                                                                                             | 134 |
| Die rumänische Ausfuhrorganisation. Von Dr. Fritz Elsas, Tübingen : : : : :                                                                                                                                      | 138 |

## Heft 12, März 1916

|                                                                                                                                                                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Krieg und Zahlungsstundung. Die Regelung des Zahlungsverkehrs in den kriegführenden Ländern. III. Von Otto Jöhlinger, Redakteur des Berliner Tageblattes, Berlin (unter Mitwirkung von Erwin Respondek) : : : : : | 141 |
| Der Krieg und die Sprache des Kaufmanns. III. Von Direktor Th. Blum, Dessau : : : : :                                                                                                                             | 147 |
| Der Krieg gegen den deutschen Handel nach Süd-Amerika. Von Dr. M. Ritzenthaler, Frankfurt a. M. : : : : :                                                                                                         | 151 |
| Vierte Kriegsanleihe (Anzeige) : : : : :                                                                                                                                                                          | 153 |



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 1

APRIL

1915

## Bismarck und der deutsche Kaufmann

Zum 1. April 1915

Von S. P. Altmann, Mannheim

**W**IR wissen heute erst, in den Tagen der Sorge, was uns das deutsche Reich wahrhaft bedeutet, und fühlen heute erst die volle Größe des unsterblichen Staatsmannes, der es uns schuf. Seine Riesengestalt beginnen wir jetzt aus der Ferne klarer zu erblicken und sehen ihn losgelöst aus den politischen und wirtschaftspolitischen Kämpfen, die seinen großen und kleinen Anhängern und Gegnern die Möglichkeit nahmen, ihn in der Sphäre des Jenseits von Gut und Böse stehenden Genies zu schauen. Wenn der 1. April überall, wo deutsche Herzen schlagen, ein ernster Feiertag sein wird, an dem man dessen gedenkt, der vor einem Jahrhundert der Welt geschenkt wurde, des Mannes, der den Lauf der Weltgeschichte wie nur wenige Auserwählte nach seinem Willen lenkte, dann wird man auch das Bedürfnis empfinden, sich klarer über seine Persönlichkeit zu werden. — Man wird von dem Menschen, dem Staatsmann, dem Wirtschaftspolitiker sprechen und wird noch mehr als bisher suchen zu erfahren, wie sich in seiner Seele das Unendliche des Geschehens spiegelte, wird wissen wollen, wie er die Bausteine des geschichtlichen, kulturellen, wirtschaftlichen und persönlichen Lebens sah.

Nicht daß wir alle Anschauungen des Genies uns zu eigen machen dürften, um ewige Wahrheiten zu besitzen, auch der Große irrt und sein Irrtum ist größer, als der des gewöhnlichen Menschen, aber wir empfinden mit Goethe: „Alles Große bildet, sobald wir es gewahr werden.“ Deshalb soll Bismarck ein Pfeiler unserer Bildung sein, ein Teil des Stoffes unserer Erziehung zu deutschem Wesen und deutscher Kraft.

Das was der deutsche Kaufmann Bismarck

dankt, ist nicht in die Spalten einer Zeitschrift zu bannen. Denn der Kaufmann baut auf der politischen und wirtschaftlichen Grundlage auf, die Bismarck uns geschaffen hat. Daß deutscher Fleiß und deutsche Ware sich die Welt erobern konnten, das dankt der Kaufmann dem eisernen Kanzler, der ein Reich schuf, in dem heute fast 70 Millionen Menschen leben können, und es so einrichtete, daß es möglich war und sich lohnte, gewaltige Unternehmungen ins Leben zu rufen; der dieses Reich kräftig nach außen und gesund nach innen machte, so daß dort Handel und Industrie große Aufgaben und Möglichkeiten besaßen. Aber wir wollen hier nicht von dem sprechen, was der Kaufmann Bismarck dankt, — denn das hieße die Geschichte Deutschlands seit einem halben Jahrhundert schreiben, hieße, abgesehen von der politischen Bedeutung der Reichsgründung, reden von Bismarcks Agrar-, Handels- und Sozialpolitik, seinem Werke der Eisenbahnverstaatlichung, seinem Wirken für die Kolonien und allem, was er sozial-, wirtschafts- und finanzpolitisch getan hat, um seine Schöpfung weiter und höher zu führen. Gewiß hat manches von dem, was er für richtig hielt, Widerstand gerade in kaufmännischen Kreisen gefunden, besonders in einigen Teilen des Handels. Aber der Begriff des Kaufmanns deckt einen so weiten Berufskreis, daß er notwendig Kreise mit entgegengesetzten Interessen umschließen mußte und jederzeit umschließen muß. Schon der Gegensatz zwischen Freihandel und Schutzzoll ist ein notwendiger Gegensatz bedeutender Berufs- und Interessengruppen eines Volkes wie des deutschen. Da aber auch in ihm nur ein Einzelfall des Antagonismus zweier umfassender politischer Weltanschauungen, des liberalen ursprünglich manchesterlichen Dogmas und eines anderen „konservativen“ Systems



der „nationalen Produktivkräfte“, liegt, so ist Bismarcks Stellung zu Handel und Industrie nur aus diesem tieferen weltanschaulichen Hintergrund zu erfassen, die ihn, angewendet auf das Leben einer bestimmten Zeit, zwang, selbst vom Freihandel zum Schutzzoll überzugehen. Darin lag eben das Bekenntnis zu jener Sphäre kaufmännischen Lebens, die ihm die wichtigere schien, und, wie wir heute historisch urteilend sagen dürfen, mit Recht im nationalen Interesse im Vordergrund stand. Wir werden an Bismarcks eigenen Worten zeigen können, daß er auch den Handel im eigentlichen Wortsinne schätzte, aber in jener geschichtlichen Wendung Deutschlands, am Ende der siebziger Jahre hat er mit aller seiner Wucht, das große Wirtschaftsprogramm inauguriert, auf dem ein großer Teil unserer heutigen Widerstandsfähigkeit im Weltkampf beruht. Es wäre außerordentlich falsch, zu verkennen, was die Ära Wilhelms des Zweiten hinzugefügt hat, um uns erstarken zu lassen, falsch die nachbismarckschen Lösungen des Problems vom Agrar- und Industriestaat zu unterschätzen, aber in diesen neueren Taten liegt doch bei aller Bedeutung die Fortsetzung jener Grundforderungen Bismarcks, „die beiden Schlagadern“ unserer Wirtschaft „Landwirtschaft und Industrie“ zu stützen. Für Bismarck war der Handel allein nicht „produktiv“, ihm fehlte das Bodenständige, was Bismarck als Wurzel politischer Gesinnung wertete. Da es für Bismarck keine unhistorischen Dogmen gab, so erschienen ihm auch Freihandel wie Schutzzoll keine ewigen Prinzipien und sein Haß richtete sich gegen jenen Teil des Handels, der sich auf das Freihandelsdogma darum verschwor, weil es einem bestimmten Prinzip des liberalen Individualismus angehörte. Bismarck wäre den deutschen Kaufmannskreisen entschieden viel näher getreten, wenn sich nicht der politische Gegensatz zwischen ihm und weite Kreise geschoben hätte. Daß Bismarck dabei durchaus nicht die großen Fähigkeiten und die Bedeutung des Kaufmanns unterschätzt hat, wissen wir. In seinen Ansprachen, Tischgesprächen, Briefen ist so mancher Kaufmann mit Herzlichkeit und Anerkennung erwähnt. Am bekanntesten ist sein Verhältnis zu dem Berliner Bankier v. Bleichröder geworden, auch Männer wie v. Hansemann hat er geschätzt und ihren Rat gehört. — Begreiflicherweise ist Bismarck dem Kreise der deutschen Industriellen nahegetreten, denen seine Politik half, die gewaltigen Unternehmungen zu entwickeln, die heute unser wirtschaftliches Rückgrat bilden. Jenseits jeder politischen Wertung sei hier konstatiert, daß sich im Zentralverband Deutscher Industrieller jene Männer zusammenfanden, deren Energie und Intelligenz wir viel von unserem industrie- und exportstaatlichen Siegeslauf danken. Sie verlangten im Sinne Lists jene Schutzzollpolitik, die Bismarck selbst als einen „entscheidenden Ab-

schnitt“ seines Lebens ansah, die er geboten erachtete, als er nach fünfzehn Jahren auswärtiger Politik sich der Wirtschaft zuwandte, weil ihm „die Not des Landes, das Ausblasen aller Hochöfen, das Zurückgehen des Lebensstandes der Industrie, der Arbeiter, das Darniederliegen aller Geschäfte äußerlich so nahe trat, daß ich mich um sie bekümmern mußte“. Man mag bezweifeln, ob der Freihandel allein die Ursache dieses Niederganges war, jedenfalls hat Bismarck, indem er durch Zollschutz den heimischen Markt der nationalen Produktion erhielt, den Erziehungsfaktor wirken lassen, den List, der „Bismarck der Nationalökonomie“, als Triebfeder der nationalen Produktivkräfte anerkannte.

Die im Zentralverband vereinigten Kreise der Industrie haben Bismarck schon in den achtziger Jahren den Dank für die neue Wirtschaftspolitik ausgesprochen und bei jeder Gelegenheit deren Vorteile betont. Die Vertreter des Zentralverbandes haben ihre Dankbarkeit mehrfach persönlich übermitteln können. Am herzlichsten kamen die Gefühle in einer Adresse zum Ausdruck, die das Direktorium des Zentralverbandes am 21. März 1890 dem Fürsten bei seinem Ausscheiden aus dem Amte überreichte. — Hier hieß es:

„Was Ew. Durchlaucht getan haben, um Deutschland nach Jahrhunderte langer Erniedrigung zu Ansehen, Glanz und Macht zu erheben, das ist unauslöschlich in die Bücher der Geschichte eingetragen . . .

Ew. Durchlaucht haben auch die eine Zeit lang ernstlich gefährdeten Grundlagen des neuen Reiches wieder gefestigt. Wenn sich die produktive Tätigkeit des Volkes, besonders auf industriellem Gebiete, zu ihrer gegenwärtigen gedeihlichen Höhe entfalten konnte, so ist das an erster Stelle dem scharfen Blick und tiefen Verständnis Ew. Durchlaucht für die grundlegenden Bedingungen, von denen das wirtschaftliche Wohlergehen des Vaterlandes abhängt, zu danken. Ohne Ew. Durchlaucht tatkräftigen Eingriff würde es nicht gelungen sein, die schwer leidende Industrie vor weiterem Niedergang zu bewahren.“

Über die Industrie und die Industriellen hat sich Bismarck oft in jenen Zolltarifikämpfen und später ausgesprochen. Seine Anerkennung war hier zugleich das Ergebnis politischer Würdigung, sie war erwachsen aus der Einsicht in die Notwendigkeit „staatserhaltender“ Elemente; und wie ihm das historisch Notwendige, nicht die Theorie das Urteil bestimmte, so hat er sich auch in seiner Sozialpolitik von dem Gedanken der Förderung der seiner Meinung nach staats-erhaltenden Elemente leiten lassen. Ihm stand das Reich, seine Schöpfung, das Ganze über allem. Als er 1885 den Normalarbeitstag bekämpfte, da fürchtete er für unsere Exportindustrie die Konkurrenz des Auslands, da bezeichnete er die Exportindustrie als die „Spitze unserer Industrie“, die, wenn sie dem Ausland



gegenüber konkurrenzunfähig würde, die Gesamtindustrie schädige; und in solcher Schädigung erblickte er Gefahr für die Arbeiter und damit für den inneren Frieden.

Über den handeltreibenden Kaufmann hat Bismarck sich weit seltener geäußert. Aber als er im Jahre 1893 in Friedrichsruh 50 Sekretäre deutscher Handelskammern empfing, da legte er ihnen die Solidarität der großen Gewerbezweige dar, da führte er aus: „Die Trennung der Gewerbe, Handel und Landwirtschaft halte ich für eine irrige und irreführende. Der Handel kann in einem verarmenden Lande nicht gedeihen. Der Kaufmann steht sich unzweifelhaft besser, wenn er die Geschäfte eines wohlhabenden Hinterlandes und einer reichen Heimat zu besorgen hat, als wenn er nur einer armen und verarmenden Bevölkerung den Austausch und Verkehr der Waren vermitteln soll. . . . Es ist ein Irrtum, wenn man Handel und Gewerbe und Landwirtschaft voneinander trennen will. Wir müssen zusammen gedeihen oder wir gehen zusammen zugrunde. Ein durch ungeschickte Gesetzgebung und ungeschickte Handelsverträge verarmendes Land kann einen potenten Kaufmannsstand nicht ernähren, weder gegenüber dem Auslande noch im inländischen

Verkehr. Arme Gewerbe, arme Kaufleute.“ Dann führte Bismarck aus, daß es falsch sei, zu glauben, der Handel stehe im Gegensatz zur Produktion. „Kaufleute in Ländern, die im Aufschwung begriffen sind, sind die gesegnetsten Leute. Dagegen wird eine Kaufmannschaft in den Ländern mit rückläufiger Entwicklung nicht nur eine Überzahl von unversorgten Kaufmannslehrlingen liefern, sondern auch später keine Millionäre.“ Diese betrachte man zu Unrecht mit Bitterkeit, er wollte, wir hätten mehr, denn sie steigerten durch ihre Ausgaben den Gebrauch und gäben vermehrte Arbeit. „Deshalb, halten wir zusammen, Produzenten jeder Art, Industrie, Handwerker, Landwirte, aber auch Kaufleute! Auch dem Kaufmann kann eine verarmende Landwirtschaft nicht helfen, er bleibt bei rückläufiger Flut auf dem trockenen Lande, mit kümmerlichen Erwerbsverhältnissen.“ —

Für einen Teil der Kaufmannschaft hat übrigens Bismarck zu allen Zeiten besondere Anerkennung empfunden, für den stolzen Hanseaten, der ihm auch als der Bannerträger der Kolonialpolitik erschien. Wenn Bismarck auch nicht ganz zufrieden war mit der Unterstützung, die er in kaufmännischen Kreisen für seine kolonialen Pläne gefunden hatte (Tischgespräch vom 6. Februar 1890), so hat er doch ausgesprochen: „Die Kolonialpolitik wird nicht durch Generäle und nicht durch Geheimräte gemacht, sondern durch Kommis von Handlungshäusern“ (12. Mai 1885). In diesen und anderen Äußerungen kam Bismarcks bekannte Abneigung gegen alle Bureaukratie zum Ausdruck. Auch



Franz von Lenbach. Mit Genehmigung der Photograph. Gesellschaft, Berlin P.C.G.

aus den verschiedenen Erwidern auf die Ansprachen seiner Hamburger Verehrer, zu denen er ein besonders freundlich Verhältniß unterhielt, sprach der gleiche Ton. Mehr als einmal rühmte er den hanseatischen Unternehmungsgeist, in dem er die festen Stützen nationaler Empfindung fühlte, und in dem Überseegehen der Hanseaten, die Deutsche blieben, glaubte er eine festere Verknüpfung mit allen Weltteilen jenseits des Meeres zu finden, als staatliche und amtliche Vertretungen es könnten. „Ich halte“, so erklärte er am 1. April 1895,

„den überseeischen Kaufmann für einen zuverlässigeren und bequemerer Vertreter nicht bloß nach unten, sondern auch oft nach oben, als — ich will keinen harten Ausdruck gebrauchen — die amtlichen.“ Und unter Hinweis auf unsere afrikanischen Kolonien sprach er die Hoffnung aus, daß wir in Afrika noch mal zu einem System kommen würden, wie dasjenige, was England in Ostindien groß gemacht hat. „Da herrscht und regiert die Kaufmannschaft, die weit besser weiß als das hinter dem Aktentisch möglich ist, was unseren Beziehungen zu den überseeischen Stämmen frommt.“ Den Hanseaten hat er noch bei anderen Gelegenheiten Lob gespendet, so den Bremern (10. September 1895), denen er nachsagt, daß sie wie die übrigen Hansakaufleute in ihrem Berufe die deutsche Flagge zu führen, besonders früh deutsch fühlen und deutsch denken gelernt hätten. In seinen



denkwürdigen Reden zur Einleitung unserer Kolonialpolitik sprach Bismarck im Reichstag (1885) von den großen Hamburger Firmen, Woermann, von Jantzen und Thormälen, den „fürstlichen Kaufhäusern“, denen die Regierung volles Vertrauen geschenkt habe. Jener „kaufmännischen Aristokratie“ des ersten Handelsemporiums des Kontinents wollte Bismarck folgen: „Haben wir gegen Hamburg, den eigentlichen Führer unseres deutschen Exports nach überseeischen Ländern ein solches Mißtrauen, daß wir glauben, die Leute werden die deutschen Interessen entweder kaufmännisch nicht verstehen oder aus egoistischen Interessen falsch behandeln? Ja, meine Herren, dann verzichten wir auf die Aktion, dann kriechen wir auf unseren Thüringer Bergen zusammen und sehen das Meer mit dem Rücken an.“ Und später meinte er: „Ich halte für die aussichtsreichsten Kolonien diejenigen, die hier als „Gründungen“ qualifiziert werden, weil die Namen Hanseemann, Bleichröder darunter stehen, die in Neuguinea.“ Es wäre verlockend, Bismarcks Auffassung des privatwirtschaftlichen Erwerbsprinzips im allgemeinen zu behandeln. Wir haben schon oben gesehen, daß er den steigenden Wohlstand, auch das Aufkommen von „Millionären“ durchaus begünstigte. Ganz könnten wir seine Denkweise nur verstehen, wenn wir hier seine Ideen der Verstaatlichung entwickeln könnten, wenn wir seine Argumente für und gegen Monopole, seinen Anteil an der Eisenbahnverstaatlichung ausführlich darstellten. Dazu fehlt der Raum und auch über sein Verhalten zur Börse und den Börsenkaufmann können wir uns hier nicht verbreiten. Jedenfalls steht fest, daß ein so einseitiges, späterer Revision bedürftiges Gesetz wie das Börsengesetz von 1896, erst nach seiner Amtszeit geschaffen wurde.

Zusammenfassend können wir sagen, daß Bismarck im Grunde für alle Gesetzgebung die Mitwirkung weiter Kreise zur Vorbereitung wünschte. Noch in seinen „Gedanken und Erinnerungen“ empfiehlt er bei Gesetzentwürfen möglichst viele sachkundige und an der Frage interessierte Kreise, also Staatsrat, Volkswirtschaftsrat usw., zu hören. Wir wissen, daß Bismarck in der Zeit, in der er die Geschäfte als Handelsminister führte, eine engere Verbindung mit den Handelskammern suchte. Das was in Bismarcks Gedanken und Reden als Gegnerschaft zum Handel erscheint, trifft eigentlich nicht diesen selbst, sondern die politische Anschauung derjenigen, die ihm im Parlament als die politischen Vertreter des Handels oder eigentlich des Freihandels erschienen. Da er in diesen, nicht im praktischen Leben stehenden Vertretern Feinde seiner Politik erblickte, die Deutschlands Macht gefährden könnten, da er die Freihandels-theorie für eine „gemeinschädliche Krankheit“ erklärte, so wurden ihm die am Freihandel interessierten Kreise zu politischen Gegnern. Heute würde Bismarck wissen, daß der deutsche

Kaufmann, mag er zu Freihandel oder Schutzzoll stehen wie er will, fest auf dem nationalen Boden steht, daß ihm die Erhaltung des Reiches in immer wachsender Macht Ziel seiner Arbeit ist, daß er alle Sonderinteressen nur als einen Teil der Gesamtinteressen des deutschen Volkes empfindet. —

Die als Ideale fortlebenden großen Männer, sagt Jacob Burckhardt, haben einen hohen Wert für die Welt und für ihre Nationen insbesondere; sie geben denselben ein Pathos, einen Gegenstand des Enthusiasmus und regen sie bis in die untersten Schichten intellektuell auf durch das vage Gefühl von Größe; sie halten einen hohen Maßstab der Dinge aufrecht, sie helfen zum Wiederaufraffen aus zeitweiliger Erniedrigung. — Wir werden, auch nach siegreichem Kriege, auf den wir vertrauen, neu aufbauen müssen und dann kann den Männern der Wirtschaft, der Gedanke an Bismarck Tatkraft und Zuversicht verleihen.

## Kaufmännische Geschmacks- pflege

Von Gustav E. Pazaurek-Stuttgart

**B**ESTÄNDIG klagt man, und gewiß nicht mit Unrecht, über alltägliche Geschmacksentgleisungen in der kunstgewerblichen und kunstindustriellen Produktion einerseits und andererseits über das geringe Qualitätsempfinden des großen Publikums, das billigen Schund kauft, sogar mit Vorliebe kauft; und die wichtigste Vermittlungsstelle zwischen beiden, den Kaufmann, der nach beiden Seiten einen viel größeren Einfluß ausüben kann, als man gemeinhin annimmt, glaubt man in seiner Bedeutung übersehen zu können. Man vergißt vielfach, daß sich die Verhältnisse gegenüber früheren Zeiten gar sehr geändert haben. Ehemalig besorgte der Handelsmann nur die Einfuhr ausländischer Waren oder wenigstens von Erzeugnissen, die an dem betreffenden Orte sonst nicht zu haben gewesen wären. In den meisten Fällen hatte der Gewerbetreibende noch unmittelbar Gelegenheit, das Publikum zu beraten. Man ging zum Goldschmied, wenn man einen Silberbecher oder ein goldenes „Häfflein“ brauchte, zum Uhrmacher nicht nur bei notwendigen Reparaturen, sondern auch bei Neuanschaffungen von Uhren, oder man ließ sich den Hafner kommen, wenn ein neuer glasierter Ofen aus seiner Werkstatt erforderlich war. — Mit der Entwicklung unserer Großindustrie wurde es anders. Der großstädtische Hafner vertreibt nur noch die Produkte einer Ofenfabrik, der Uhrmacher jene der Uhrenfabriken und der Goldarbeiter die der Silberwarenfabriken; von Reparaturen oder Montagen abgesehen sind sie und zahlreiche andere ehemalige Gewerbetrei-



bende in der Hauptsache Händler geworden; aber eines sind sie geblieben: die *Vertrauensleute und Ratgeber* der Kundschaft, denen die direkte Beziehung zur fernen großindustriellen Produktion fast ausnahmslos fehlt. Ob nun der Handel sich auf eine einzelne Stoffgruppe beschränkt oder mehrere solche zusammenfaßt, ist nebensächlich; er bleibt der gegebene Vermittler und die erste Instanz nicht nur in allen technischen Fragen, sondern noch mehr in den weniger konkreten Geschmacksangelegenheiten.

Nach den ersten Jahrzehnten des großindustriellen Aufschwungs, als man ziemlich rücksichtslos möglichst rasch reich werden wollte, ohne an die zukünftige Entwicklung zu denken, als die harte Kritik von Franz Reuleaux „billig und schlecht“ noch ihre Berechtigung hatte, kamen alle fabrikmäßig hergestellten Waren in Mißkredit. Der Ruf des Fabrikanten von Geschmacksartikeln sank tief, und noch mehr litt der Ruf des kaufmännischen Vermittlers; an diesen, nicht an den anonymen Großindustriellen hielt sich das Publikum zunächst, von ihm hatte es all die minderwertigen oder gar wertlosen Dinge gekauft; das Vertrauen, das man ihm geschenkt hatte, erhielt einen Stoß.

Solche Verhältnisse haben sich zum Glück bei uns rascher geändert als in andern Ländern. Ohne billige Erzeugnisse aufzugeben hat die Produktion doch unter dem großen Druck der öffentlichen Meinung schon mit Rücksicht auf die Fortdauer und Ausbreitung ihrer geschäftlichen Verbindungen ihr Gesamtniveau wesentlich gehoben, so daß der Gegensatz zwischen *Fabriks- und Qualitätsware* heute nicht mehr zu Recht besteht, sondern auch zahllose, selbst wohlfeile großindustrielle Erzeugnisse aller Art allen gerechten ästhetischen Ansprüchen genügen. Die künstlerisch wie wirtschaftlich unselige Meinung „nach uns die Sintflut, wenn wir nur reich geworden“, ist heutzutage denn doch schon fast gänzlich ausgestorben.

Der Kaufmann, der bei dieser Besserung der Lage gewiß nicht ganz unbeteiligt ist, hat inzwischen eingesehen, daß er mit der fortschreitenden Entwicklung gleichen Schritt zu halten hat. Die Hebung der Kultur des ganzen Volkes ist selbstverständlich nicht spurlos an ihm vorübergegangen. Ja, gerade weil der Kaufmann zu den intelligentesten Ständen des Staates zählt, hat er früher als manche andere erkannt, wie wichtig die höhere Bildung gerade für ihn ist, und daß er sich, besonders sofern er beruflich mit Geschmacksartikeln überhaupt zu tun hat, vor allem eine möglichst weitgehende *Geschmacksbildung* anzueignen habe.

Wenn das nur auch eine verhältnismäßig so leichte Sache wäre, wie etwa das kaufmännische Rechnen oder die kaufmännische Korrespondenz in einer Fremdsprache! Aber in der Ästhetik gibt es leider kein bequemes Einmaleins, ebenso wenig irgendein „Vademecum“, es in acht Tagen wenn auch nicht gerade zur Meisterschaft

in einer Handelssprache zu bringen, so doch wenigstens einige zur Not ausreichende Kenntnisse zu erwerben. Die Schule versagt in dieser Beziehung zum guten Teile überhaupt, und das *Leben wird unser Lehrmeister*. Material- und Technikfragen sind allerdings belehrbar, ebenso, wenn auch schon etwas schwerer, die Fragen der Zweckmäßigkeit, die nichts weiteres sind als angewandte Physik, obgleich es bisher noch kein von diesem Standpunkt bearbeitetes Lehrbuch gibt. Auch von der Farbenlehre kämen nur jene Teile in Betracht, die aus der Optik abgeleitet sind. Aber gerade alles andere, die Schönheitswerte der Farbe, des Schmuckes überhaupt, wie alles, was über die bloße Zweckform hinaus zur Kunstform eines Gegenstandes emporleitet, all das läßt sich nicht in abgezählte Regeln und Paragraphen einschachteln, aber auch nicht in schlicht pädagogischer Weise erledigen, wie etwa die Erziehung zur Ordnung und Sauberkeit, die bei Zeiten jedem Schüler beigebracht werden kann. Für ästhetische Angelegenheiten müssen wenigstens die *Organe* vorhanden sein, die sich durch Bildung und Übung schärfen und spitzen lassen. Es ist dies ähnlich wie mit der angeborenen Überredungskunst eines idealen, flotten Verkäufers, der einer Kundschaft, die eigentlich nur ein Stecknadelpäckchen kaufen wollte, ein Gramophon, einen Papageikäfig und obendrein womöglich noch ein Porzellangeschirr für 24 Personen anhängt. Solche Fähigkeiten können keinem anerzogen werden, der nicht von Haus aus dazu veranlagt ist. Und in Schönheitsfragen gilt erst recht das alte Goethe-Wort: „Wenn ihr's nicht fühlt, ihr werdet's nicht erjagen.“

Wessen inneres Auge jedoch für Schönheitswerte einigermaßen empfänglich ist, wird überall reichlich Stoff für die Geschmacksbildung finden, nicht nur in den verschiedensten *Museen oder Ausstellungen, Zeitschriften oder Vorträgen*. Allerdings ganz mühelos ist das Suchen nicht, zumal für den Kaufmann. Die meisten Anregungen sind nicht auf das Praktische zugeschnitten, und ist dies der Fall, so hat man hauptsächlich an das große Publikum, also an die Verbraucher, gedacht, ab und zu auch an die Erzeuger. Dem kaufmännischen Vermittler dagegen ist es meist überlassen, sich sein Teil selbst von da oder dort zusammenzutragen; damit wird allerdings die Freude am Funde und am Finden selbst erhöht, aber anderseits ist eine geringere Bürgschaft vorhanden, daß das Gefundene just jenes ist, das man hätte suchen sollen. Bei richtiger Anleitung von unparteiischer, fachmännischer Seite wird sich, sofern die Organe nicht überhaupt verkümmert sind, bei allen ehrlich Strebenden eine entsprechende Übung bald einstellen.

Die *Behörden und Körperschaften* haben die große Wichtigkeit der Geschmacksbildung — allerdings zunächst der Produzentenkreise — längst anerkannt und überall *Anstalten* und



Vereine ins Leben gerufen, die im Laufe der Zeit eine segensvolle Tätigkeit entfaltet und dennoch vielfach — wir dürfen uns dies ganz offen eingestehen — die an sie geknüpften Erwartungen in praktischer Hinsicht nicht ganz erfüllt haben. Wir müssen uns den Entwicklungsgang veranschaulichen, um das Erreichte, wie das noch zu Erstrebende überblicken zu können.

Das Nächstliegende, um eine nicht lediglich der Gegenwart angehörende Frage zu erörtern, ist stets die Untersuchung, wie sich in einem ähnlichen Falle unsere Vorfahren verhalten haben. Auf die Geschmacksbildung angewendet, bedeutet das ein Sammeln *guter alter Musterbeispiele* und Vorbilder, um an ihnen studieren zu können, wie die verschiedenen Zeiten die besten Lösungen für die künstlerische Gestaltung der einzelnen Zweckforderungen unter heterogenen Voraussetzungen zu finden bemüht waren. Und nicht nur das zeitlich, auch das örtlich Entlegene konnte zu diesem Behufe mit Erfolg herangezogen werden. Bekanntlich führten diese Bestrebungen zunächst zur Begründung der vielen *Kunstgewerbemuseen* in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Da eine tausendjährige Entwicklung naturgemäß an vorbildlichen Schöpfungen ungleich mehr zu bieten hat, als eine kurze Spanne der unmittelbaren Vergangenheit, herrschten die historischen Stilformen von der Antike bis zur Renaissance, später bis zum Rokoko und Empire vor. Was in den Museen enthalten ist, gilt der urteilslosen Menge unbesehen als amtlich zum Schönheitswert gestempelt. Das Publikum wollte nun auch etwas haben, was allen diesen Dingen möglichst ähnlich ist. Daher kam nun die langweilige Periode der gedankenlosen Nachahmungen, und die ganze Produktion stellte sich auf die historischen Stile ein, der Kaufmann empfahl selbstverständlich auch nur das „Stilechte“. Nach der möglichst raschen, wissenschaftlich immer genaueren, d. h. „echteren“ Rekapitulation der ganzen Musterkarte war die Bankrott-Erklärung dieser Richtung fertig, und es kam — während sich gar manche Museen mehr auf das theoretisch-wissenschaftliche Gebiet zurückzogen, ja sogar ihre Sammlungsbestände nach kulturgeschichtlichen Standpunkten neu zu gruppieren angingen — eine *zweite Phase* in der Geschmackserziehung.

Nun hieß es: Das Alte ver helfe uns nur zur Unselbständigkeit. Jede Zeit habe aber ein gutes Recht auf ihren eigenen Kunstausdruck. Vorbildlich seien nur jene Arbeiten, die originell sind, d. h. keine historischen Stilelemente aufweisen. Daher solle man auch in die Kunstgewerbemuseen nur *die neuesten Erzeugnisse* aufnehmen. Tatsächlich hat man denn auch z. B. auf der Pariser Weltausstellung von 1900 gerade von seiten der deutschen Museen alles zusammengekauft, was auch nur einigermaßen hoffnungsvolle Keime zu einer gedeihlichen Entwicklung zu enthalten versprach. Alte Museums-

bestände von Wert, wie die des österreichischen Museums in Wien unter Scala wurden sträflich vernachlässigt oder wie das Züricher Gewerbemuseum unter Praetere überhaupt aufgelassen. — Man überzeugte sich aber nur zu bald, daß das, was an die Stelle trat, nur in Ausnahmefällen seinen Wert beibehielt, meist jedoch geradezu unter unseren Augen *rasch veraltete* und eines schönen Tages als „Jugendstil“ im Depot verschwunden war. Man hatte eben erkannt, daß die Eigenschaft, die man — im Beginn der neuen Stilbildung sicherlich nicht ohne Unrecht — besonders hoch eingeschätzt hatte, nämlich die weitgehende Unabhängigkeit oft zu bösen Extravaganzen führen mußte, die nur auf Kosten der Schönheit zu erkaufen waren. Trotzdem sich temperamentvolle Propheten, wie namentlich *Deneken*, *Volbehr* oder *Osthaus* alle Mühe gaben, dieser Richtung durch eine gute Formulierung der Gesichtspunkte eine bessere Wendung zu geben, mußte man dennoch allgemein die einseitige Bevorzugung modernster „Vorbilder“ aufgeben und verwies die Frage zu weiterer Klärung mit vollem Recht in die Ausstellungen, aus denen stets nur einige wenige der besten Schöpfungen in die Museumssammlungen emporrückten. (Auf dem Gebiete der „hohen“ Kunst erleben wir heute etwas Ähnliches, doch sträuben sich die meisten Galerieleitungen schon wegen der unvergleichlich höheren Preise mehr gegen allzu problematische Exzentrizitäten.)

Da man nun mit Recht erkannt hatte, daß auf der Unterscheidung von Alt und Neu — zumal die beabsichtigte Wirkung, nämlich die Beseitigung des gedankenarmen Kopistentums schon ziemlich weitgehend erreicht war — nicht das Schwergewicht liege, sondern zu allen Zeiten die Kluft zwischen Gut und Schlecht, beziehungsweise zwischen Schön und Häßlich das Wesentlichste bleiben muß, waren der Geschmackserziehung neue Wege vorgezeichnet. Dieses *dritte Stadium*, in dem man zu den alten und neuen, aber als vorbildlich angesehenen Beispielen nun im Gegenteil solche zu sammeln anfang, die als häßlich galten, ist — zeitlich genommen — viel älter. Schon im Jahre 1851, als der Deutsche Gottfried Semper den geschmacksarmen Engländern ästhetische Erziehung beizubringen berufen war, hatte man die verschiedensten Scheußlichkeiten der um jene Zeit an solchen Erscheinungen gewiß nicht armen Produktion in einer „*Schreckenskammer*“ zusammengefaßt, in der richtigen Voraussetzung, daß in pädagogischen Angelegenheiten Gebot und Verbot einander zu ergänzen haben. Aber dieser erste, kleine und schüchterne Versuch, den man in allzugroßer Nachgiebigkeit gegen die gefährlichen Schundfabrikanten nur zu bald wieder aufgab, war in dieser Weise noch nicht recht lebensfähig gewesen, weil jegliches System fehlte, ja nicht einmal versucht worden war. Der praktische Erfolg war daher auch ganz unbedeutend gewesen und nur zu bald war sogar jede Erinnerung daran sogar



in England, geschweige denn auf dem Festlande vollständig verschwunden.

Umso wichtiger wurden dagegen die Bestrebungen, die sich besonders an den Namen *Schultze-Naumburg* und an die Zeitschrift „Kunstwart“ knüpfen: Auch hier wurden besonders *schlagende Beispiele des Ungeschmackes* gesammelt, aber nur zur *Gegenüberstellung mit gelungenen Lösungen* derselben Gruppe. Obgleich diese Bewegung in der Architektur wichtigere Früchte zeitigte, als im Kunstgewerbe, daher auch für den Kaufmann erst allmählich adaptiert werden mußte, so läßt sich doch nicht leugnen, daß dieses *vierte Stadium*, das wir das *Konfrontationsstadium* nennen können, für die Geschmackserziehung von großer Tragweite wurde. Die bisherige Handhabung dieses pädagogischen Hilfsmittels hatte — abgesehen von dem subjektiven Moment, das bei Geschmacksurteilen überhaupt unvermeidlich ist — nur den einen großen Fehler, daß sich das *Positivbild* und das *Negativbild* fast nie ganz decken, d. h. daß die Vorzüge, die das vorbildliche Beispiel auszeichnen, nicht just diametral den Fehlern des Gegenbeispiels entsprechen, sondern nicht selten beide aus verschiedenen Gesichtswinkeln heraus in verschiedene Richtungen führen. Dadurch kann aber statt der wünschenswerten Klärung gerade eine Verwirrung der Begriffe nur zu leicht eintreten.

Es war daher unbedingt notwendig, eine Festlegung zu versuchen, *warum* uns dies oder jenes Erzeugnis des Kunsthandwerkes nicht gefallen kann. Dies ist nur durch eine *Systematisierung* erreichbar, etwa wie ich sie im Stuttgarter Landesgewerbemuseum (Abteilung: Geschmacksverirrungen 1909) und dann in meinem Buche über „Guten und schlechten Geschmack“ (1912) niederlegte. Sollte von anderer Seite — was bisher nicht einmal versucht worden ist — ein besseres System gefunden werden, werde ich der erste sein, der dieses annimmt. Für die Praxis, in erster Reihe für den Kaufmann, ist diese *fünfte* und vorläufig letzte *Phase* der Geschmackserziehung schon deswegen von Wichtigkeit, weil sie mit der ganzen *bisherigen Geschäftsterminologie* — ich brauche die nichtssagenden Empfehlungsworte, wie „*apart*“, „*chic*“, „*Nouveauté*“, „*elegant*“, „*hochmodern*“ usw. wohl nicht einzeln aufzuzählen und zu kritisieren — aufräumt. Da sich der kaufmännische Vertrauensmann doch nicht gern vor seiner, teilweise bereits verwöhnten und aufgeklärten Kundschaft, wird Blößen geben wollen, wird er es sich gewiß angelegen sein lassen, wenigstens die ihn angehenden Schönheitswerte besser begründen zu lernen, zumal es ihm hier so bequem gemacht wird, da er nur den einzelnen Fragen in der Materialbehandlung, in der Zweckform und Technik, wie in der Kunstform und im Schmuck, in Zeichnung und Farbengebung an der Hand zahlreicher Beispiele nachgehen kann.

Es wäre nun allerdings denkbar, noch einen Schritt weiterzugehen und in einem *sechsten*

*Stadium* der Geschmackserziehung nicht nur eine *Systematisierung* auch der *guten Vorbilder* aufzustellen, sondern auch die Schätze unserer kunstgewerblichen Museen nach diesen Gesichtspunkten zu ergänzen und neu aufzustellen. Die damit verknüpften Schwierigkeiten wären zwar recht bedeutend, jedoch nicht unüberwindlich. Aber es fragt sich sehr, ob dies anzustreben wäre. Eine derart radikale Änderung in unserem Musealwesen würde nicht nur wichtige wissenschaftliche Zusammenhänge, die auch für die Praxis nicht belanglos sind, vollständig zerreißen, sie könnte auch die Gefahr einer Schablonisierung in der Produktion heraufbeschwören, der wir doch auszuweichen allen Grund haben. Es ist doch etwas Anderes, nur Warnungen vor den möglichen Fehlern auszusprechen und dabei die verschiedenen Wege, die zum Ziele führen können, offen zu lassen, als für alle Stoffgruppen und Unterabteilungen, für sämtliche möglichen Techniken und Zweckformen die technisch und physikalisch berechenbaren Ideallösungen für alle Zukunft festnageln zu wollen, womöglich gar noch in die Dekorfragen einzugreifen, um Maß und Art vorzuschreiben. Gar zu mühelos soll man doch die Beschäftigung mit den Museumsgegenständen auch nicht machen wollen, damit die Freiheit und Frische künstlerischer Gestaltung nicht Schiffbruch leide. Wenn also auch im Laufe der Zeit in kunstgewerblichen Lehranstalten oder auf Ausstellungen das eine oder andere Kapitel in der angedeuteten Weise zu interessanten Bildern führen wird, glaube ich doch annehmen zu können, daß unsere Kunstgewerbemuseen wenigstens im Hauptteil ihrer Sammlungen bei ihren bisherigen Prinzipien bleiben oder bald zu diesen wieder zurückkehren werden.

So lange solche Einrichtungen als dauernde Institutionen übrigens nicht einmal versucht worden sind, bleibt uns selbstverständlich nur die früher erörterte *fünfte Stufe* der Geschmacksbildung: Alles, aus dem System als Vergehen oder Verbrechen gegen den guten Geschmack Erkannte möglichst zu meiden und sich *über den Grund stets Rechenschaft zu geben*. Leider kann man daneben aber in der letzten Zeit auch Bestrebungen verfolgen, die das bereits Erreichte nicht im vollen Umfange festhalten, sondern wieder in das *vierte Stadium* der ungenauen Gegenüberstellung von Gut und Schlecht zurückverfallen. Wenn z. B. in *Mannheim* oder *Offenbach* solche Konfrontationsausstellungen stattfanden, wird man dies als Einleitung ästhetischpädagogischer Absichten, das fernstehende Publikum zum Nachdenken über Geschmacksfragen anzuregen, gewiß mit Dank begrüßen; den richtigen Nutzen wird man aber erst erreichen können, wenn man möglichst ins Einzelne gehende *Begründungen*, warum man die einzelnen Gegenbeispiele dem allgemeinen Gelächter preisgibt, hinzuzufügen nicht unterläßt und dann die verschiedenen Möglichkeiten in



einem leicht verständlichen System zusammenfaßt.

Deshalb ist es auch zu begrüßen, daß *Dr. Thoms* in der entsprechenden Abteilung der letzten großen Buchgewerbe-Ausstellung in *Leipzig* (1914) nicht bei den billigeren Gegenüberstellungen halt gemacht hat, sondern die Geschmacksbildung des Kaufmanns im engen Anschluß an das Stuttgarter System durch Betonung der einzelnen Arten von Geschmacksversündigungen auf eine einprägsame Grundlage stellt. Da es sich übrigens gerade in Leipzig zum erstenmale nicht nur um allgemeine, auf für Produzenten- und Konsumentenkreise bestimmte, sondern ausdrücklich und ausschließlich um Belehrungen handelte, die der Geschmacksbildung des Kaufmanns zu dienen hatten, taten die Veranstalter gut daran, den mehr allgemein gehaltenen Unterweisungen zur Schärfung des ästhetischen Urteils noch eine ganze Reihe besonderer Ratschläge hinzuzufügen, die praktische innere Geschäftsfragen ebenfalls vom Schönheitsstandpunkte zum Gegenstande hatten. Ist doch gerade der *Ladeneinbau*, die Gestaltung des *Verkaufsraumes* und die *Schaufensterdekoration*, ebenso die *Aufmachung* und *Beschriftung* der Waren, wie das ganze Gebiet der vornehmen und doch wirklichen *Reklame* nach außen hin für den Geschäftsmann die erste oft entscheidende Empfehlung oder aber, wenn dergleichen zu wünschen übrig läßt, der erste Grund zum Mißtrauen, das nur schwer wieder behoben werden kann.

Die künstlerische Reklame in Plakat, Prospekt, Packung, Empfehlungskarte, Werbemarke usw. berührt allerdings zum Teil den Erzeuger mehr als den kommerziellen Vermittler, doch wird der fortschrittliche Kaufmann die ihm überantworteten Drucksachen nur dann zu benützen und zu verbreiten gewillt sein, wenn sie künstlerisch einwandfrei sind. Die gerade in Deutschland hochentwickelten graphischen Künste haben einen bewundernswerten Hochstand erreicht, so daß jegliche Nachfrage durch zahllose Sonderkünstler und Kunstdruckanstalten mit Leichtigkeit und — was nicht unwesentlich ist — nicht viel teurer als durch wertlosen Schund befriedigt werden kann. Auch die Köpfe für Briefpapiere und Rechnungen oder die Zeitungsanzeigen, kurz alles, was der Kaufmann nicht lediglich vom Fabrikanten übernimmt, sondern selbständig besorgt, müssen erst recht Kundgebungen einer geschmacksicheren Persönlichkeit sein, dessen Ratschlägen man dann willig Gehör schenken wird. Selbst Kleinigkeiten sind nicht zu vernachlässigen; im Gesamtbild darf nichts Störendes für einen Tadel übrigbleiben.

Jeder Kaufmann, der in dieser Weise den Forderungen unserer kritischer gewordenen Zeit Rechnung zu tragen verstanden hat, wird einen umso größeren Einfluß auf immer weitere Kreise gewinnen, als es den öffentlichen Anstalten der Kunstpflege ein Vergnügen bereiten muß, die Autorität eines solchen willkommenen

Bundesgenossen im Kampfe gegen den Unschmack bei jeder sich bietenden Gelegenheit zu stärken. Andererseits wird der fortschrittliche Kaufmann aus der passiven Rolle einer gleichgültigen Zwischenstelle in die aktive eines *die Verhältnisse mitbestimmenden Machtfaktors* emporsteigen, wenn er die vielleicht schon ästhetisch beeinflussten, begründeten Wünsche des Publikums zum Fabrikanten zurückfluten läßt, um auch die Produktion nach Tunlichkeit zu veredeln und die Erzeugung minderwertiger Artikel einzuschränken, die die Kundschaft nur kauft, weil nichts Besseres der gleichen Kategorie vorhanden ist, während die Fabrik, zur Verantwortung gezogen, als Ausrede stets behauptet, sie würde dergleichen nicht machen, wenn das Publikum nicht gerade das verlangte.

Alle Bestrebungen zur Hebung der Geschmacksbildung haben neben ihrer idealen Seite, das Kulturniveau des Volkes zu heben, auch noch einen ganz realen, in Zahlenwerte umzusetzenden Hintergrund. Je mehr alle beteiligten Kreise, in erster Reihe unsere Kaufleute, zielbewußt zusammenarbeiten, die Qualitätsware unserer Produktion zu steigern und aus den Rohstoffen Besseres hervorzuzaubern, als dies anderen Nationen erreichbar ist, umso günstiger werden sich unsere Ausfuhrverhältnisse gestalten, umso bedeutender wird unser Volksvermögen wachsen, umso größer wird für alle, nicht zuletzt gerade für die kommerziellen Kreise, der daraus erblühende materielle Vorteil sein. Auch in diesem Sinne kann man sagen: Schönheit ist Macht.

## Aufgaben und Wege der Werbeforschung\*)

Von Hans Weidenmüller, Berlin

**D**IE Werbelehre ist nicht aus den inneren Entwicklungsnotwendigkeiten eines Wissenschaftsgebietes entstanden, sie wächst vielmehr aus den Forderungen der geschäftlichen Tagesarbeit heraus. Dementsprechend ist sie keine voraussetzungslose Wissenschaft, die der Forscher nach den inneren Gesetzen der Begriffsentwicklung gestaltet; sie ist durchweg Wissenschaftsanwendung, wie in gleicher Weise die Erziehungswissenschaft eine anwendende Wissenschaft ist. Man kann daher auch die Aufgaben der Werbeforschung nicht von einem Hauptbegriff aus durch denkgerechte Schlußfolgerung entwickeln, ohne Zusammenhang mit den Forderungen der tatsächlichen Werbearbeit. Die alltägliche Arbeit des Kundenwerbers stellt vielmehr dem Werbeforscher seine Aufgaben; er steht in gleicher Weise im Dienst des Kaufmanns, wie der Chemiker, der an der Erforschung gewisser Arbeitsabfälle ar-

\*) Der Aufsatz wurde bereits im Mai des vorigen Jahres geschrieben!



beitet, die das chemische Werk nutzbringend verwerten möchte. Die allgemeine Aufgabe, die der Kaufmann dem Werbeforscher stellt, heißt: Hilf mir, meine Kundenwerbung wirkungssicherer und wirtschaftlicher zu gestalten!

Für die Wirkung seiner Werbemaßnahmen besitzt der Kaufmann heute überhaupt noch keinen Prüfungsmaßstab im wissenschaftlichen Sinne; er vermißt ihn allerdings auch noch nicht, denn es scheint ihm vollkommen ausreichend, nach dem augenblicklichen Eindruck und auf Grund seiner Erfahrungen über die Brauchbarkeit einer Druckschrift oder eines Anzeigenentwurfes zu urteilen. So feine, durchgebildete Beobachtungs- und Aufzeichnungsweisen der Kaufmann etwa in Geldangelegenheiten besitzt, so genau er Warenmengen nachzumessen und Warenproben stofflich zu untersuchen gelernt hat, so grob ist sein Vorgehen bei der Beurteilung von Werbsachen und Werbemaßnahmen. Die Werbeforschung muß dem Geschäftsmann zuerst einmal die Möglichkeit zeigen, die Frage nach dem Wert mit wissenschaftlicher Schärfe zum Gegenstand des Versuchs zu machen, und sie muß dann weiter für die verschiedenen Fälle der täglichen Werbearbeit möglichst einfache Prüfungsweisen entwickeln.

Ist der Kaufmann erst von der Möglichkeit überzeugt worden, daß man Werbewirkung wissenschaftlich *untersuchen* kann, so kann mit ihm dann weiter über die Möglichkeit gesprochen werden, die Wirkung seiner Werbearbeit zu *verstärken*. Diese Absicht beherrscht den Kaufmann natürlich auch heute schon bei allen Werbemaßnahmen, aber da ihm die Möglichkeit genauer Werbesachen-Prüfung fehlt, vermag er sich keinen sicheren Nachweis über das tatsächliche Vorhandensein eines angenommenen Fortschrittes zu verschaffen; — er muß sich dabei mit den ungefähren Aufschlüssen begnügen, die er aus dem Erfolg seiner Geschäfte gewinnen kann. Hierbei sprechen aber außer der Güte der Werbearbeit noch so viele andere Umstände mit, daß der Erfolg nur in den allerseltensten Fällen mit Sicherheit auf eine bestimmte Werbsache oder Werbemaßnahme bezogen werden kann. Wie bereitwillig aber der Kaufmann auf alle Vorschläge für die wirkungsvollere Ausgestaltung seiner Kundenwerbung eingeht, hat er in letzter Zeit dem Reklamekunstgewerbler bewiesen. Der Werbeforscher wird beim Kaufmann noch mehr Zustimmung und Dank finden; denn Erfolg der künstlerischen Mitarbeit war für den Kaufmann bisher noch nicht im strengen Sinne meßbar. Der Werbeforscher aber wird die Möglichkeit einer solchen Messung schaffen; für ihn ist nicht mehr, wie für den Künstler, die Versicherung hinreichend, daß er sein bestes Können in den Dienst der Werbearbeit stellen will, sondern er muß mit seiner Leistung immer zugleich den nachgeprüften Beweis ihres Ertrages vorlegen.

Damit ist zugleich gegeben, daß die Mitarbeit

des Werbeforschers die Kundenwerbung wirtschaftlicher macht. Auch nach dieser Richtung ist der Kaufmann schon heute ständig am Werk; — die Verbilligung der Kundenwerbung ist seine stete Sorge. Aber er kann sie nur mit den Mitteln erstreben, die ihm seine sonstige Geschäftsführung anzuwenden gelehrt hat; er sucht sich möglichst leistungsfähige und möglichst billige Bezugsquellen und er strebt seiner Werbearbeit Großbetriebsformen zu geben, um alle Vorteile großbetrieblicher Unternehmungsweise auch für die Geschäftsempfehlung ausbeuten zu können. Dagegen fehlt ihm bis heute der Blick für die zweite Möglichkeit, die Werbearbeit durch *Verfeinerung ihrer Wirkungsweise* wirtschaftlicher zu gestalten. Auch hier ist es wieder der Mangel hinreichend feiner Maßstäbe für die Wirkungsmessung, der bisher eine feinere Durchbildung der Werbelehre verhindert hat. So wie beim Bergbau in früheren Zeiten ganze Berge von Schlacken als wertlos beiseite geworfen wurden, aus denen der Kaufmann heute durch die Mitarbeit des Chemikers noch hohen Ertrag gewinnt, so wird er durch die Mitarbeit des Werbeforschers bei seiner Kundenwerbung Geld und Anstrengung sparen lernen. Denn der Kundige sieht auch auf dem Werbegebiet allenthalben riesige Schutthalden vergeudeter Kraft.

Auf welchen Wegen wird die Werbewissenschaft zur Lösung dieser Aufgaben kommen? Wie auf allen anderen Wissenschaftsgebieten wird auch die Werbeforschung zwei Hauptrichtungen einschlagen. Sie wird einerseits als geschichtliche Werbeforschung mit den Mitteln der Geschichtswissenschaft an der Sammlung und begrifflichen Aufschließung ihres Stoffes arbeiten. Sie wird dabei ebenso sehr rückwärts in die Vergangenheit einzudringen versuchen, als auch um die Aufzeichnung der gleichzeitigen Vorgänge auf dem Werbegebiete bemüht sein. Sie wird also Wirtschaftsforschung treiben, wobei die wichtigere Arbeit nicht in der Richtung allgemeiner volkswirtschaftlicher oder kulturgeschichtlicher Darstellungen liegt, sondern vielmehr in der Richtung eindringlicher Einzelforschung, wie sie von der jungen Einzelbetriebslehre gefordert wird. Der Kaufmann muß freilich erst noch dazu erzogen werden, seine Bücher für den Wirtschaftsforscher zu öffnen; gerade bei Werbe-Fragen kann er sich dazu heute noch am allerschwersten entschließen, weil er noch kurz-sichtig genug ist, daß er keinen anderen an seiner Werbe-Erfahrung lernen lassen will. Erst eine wissenschaftliche Erziehung wird ihn lehren, daß jeder Meinungs- und Erfahrungsaustausch für *alle* Beteiligten Gewinn bedeutet.

Andere Wege, als die geschichtliche, wird die naturwissenschaftliche Bearbeitung des Stoffes gehen. Für sie liegen fast alle Aufgaben auf seelenkundlichem Gebiet; denn alle Werbearbeit erstrebt die Beeinflussung von Vorstellung- und Willensvorgängen. Auch die seelenkundliche Werbeforschung wird, — wie dies ähnlich bei



anderen Gebieten der versuchsmäßigen Seelenforschung der Fall war, — die Erforschung des Werbevorgangs zunächst ohne Rücksicht auf die sofortige Verwendbarkeit der Ergebnisse beginnen; es wird einige Zeit brauchen, bis Fragestellung und Forschungsweise und Forschungsgerät handlich genug ausgebildet sind. Aber der Seelenforscher hat u. a. im Dienste der Erziehungslehre bereits so viele verwertbare Erfahrungen gesammelt, daß er in verhältnismäßig kurzer Zeit für den Tagesdienst der Werbearbeit gerüstet sein wird. Noch ist freilich kaum ein Ansatz wissenschaftlicher Werbeforschung zu sehen, unsere Universitäten und selbst unsere Handelshochschulen haben — mit Ausnahme von Mannheim — dieses Aufgaben reiche Gebiet noch nicht in Angriff genommen. Aber Professor Münsterberg hat in seinem Buche „Psychologie und Wirtschaftsleben“ doch bereits so nachdrücklich auf die Aufgaben des Werbegebietes und auf die Möglichkeit ihrer Lösung hingewiesen, daß wir mit Sicherheit auf eine baldige Entstehung einer umfassenden wissenschaftlichen Werbeforschung rechnen können. Hoffentlich gewinnt uns Amerika dabei nicht den Vorsprung ab. Das ist besonders darum zu fürchten, weil die Begründung werbekundlicher Forschungsstätten vor allem eine Geldfrage ist und weil der amerikanische Geschäftsmann in solchen Fällen schon oft die schnellere Einsicht und die offeneren Hand bewiesen hat. Wo ist der deutsche Kaufmann, der in Hinblick auf diese drohende Gefahr, die Mittel bereit stellt zur Gründung der ersten werbekundlichen Forschungsstätte?

## Neue Aufgaben für die Leipziger Messe

Von Heinrich Pudor, Leipzig

**D**AS englische Handelsamt hat, wie die Zeitschrift „Handel und Gewerbe“, Organ des deutschen Handelstages vom 28. November 1914 berichtet, eine permanente Musterausstellung solcher Erzeugnisse eingerichtet, welche bisher von englischen Geschäftsleuten aus Deutschland und Österreich-Ungarn bezogen wurden. Ferner hat es eine Reihe von Austausch-Versammlungen vorgesehen, in denen Fabrikanten und Großhändler die Muster der vorstehend genannten Produkte einsehen und sich Notizen machen können. Bei diesen Versammlungen soll zugleich den Großhändlern Gelegenheit gegeben werden, englischen Fabrikanten Muster von Produkten zu zeigen, die sie bisher von deutschen und österreichischen Fabrikanten bezogen haben, während die englischen Fabrikanten in den Stand gesetzt werden sollen zu zeigen, welche Artikel sie in England herstellen könnten. In dem zur Teilnahme an

diesen Versammlungen einladenden Rundschreiben der Abteilung für „Commercial intelligence“ des Handelsamts wurden alle Importhäuser, Großhändler und Verschiffungsgesellschaften, die bisher Waren aus Deutschland, Oesterreich und Ungarn bezogen haben, aufgefordert, die in ihrem Besitz befindlichen Muster dieser Waren mitzubringen, womit die englischen Fabrikanten und Lieferhäuser diese „untersuchen könnten“.

Die Zeitschrift „Handel und Gewerbe“ bemerkt dazu: „Was liegt beim Durchlesen dieser Zeilen näher als diesen gegen uns gerichteten Schlag mit den gleichen Maßnahmen heimzuzahlen und schnellmöglichst eine dauernde *Musterausstellung englischer Erzeugnisse* mit ähnlichen „Austauschversammlungen“ einzurichten? Als Ort für diese dauernde Ausstellung würde man wohl am besten einen im Herzen Deutschlands liegenden Platz ins Auge fassen.“ Wir fügen hinzu: als Ort für diese dauernde Ausstellung käme einzig und allein die Meßstadt Leipzig in Betracht. Hier sind die Vertreter von Produktion und Handel gewöhnt, zweimal im Jahre zusammenzukommen, hier allein würde die Ausstellung ihren Zweck erfüllen, denn wenn sie auch als eine dauernde einzurichten wäre, würde sie z. Z. der Leipziger Messen am meisten nützen können. Zugleich würden die zur Kriegszeit mehr oder weniger eine Krisis durchmachenden Leipziger Messen auf diese Weise einen neuen Anziehungspunkt gewinnen. Man sieht ohnedies an diesem Beispiel der Bestrebungen des englischen Handels, daß es gerade jetzt notwendig ist, die Messen in Leipzig abzuhalten — allerdings mit einer weit größeren, von uns immer verfochtenen Betonung der nationalen Interessen des deutschen Wirtschaftslebens.

Recht bemerkenswert sind dann die weiteren Erörterungen des Organs der deutschen Handelskammern: „durch eine der Industrie und dem Großhandel nicht angehörige Körperschaft (Handelskammer?) wären sodann der Ein- und Ausfuhrhandel, die Industrie und der Großhandel Deutschlands und Oesterreich-Ungarns durch Rundschreiben, Aufrufe in der Fach- und Tagespresse usw. zu bitten, Muster derjenigen Erzeugnisse einzusenden (gegebenenfalls gegen Berechnung), die sie bisher aus England und seinen Kolonien direkt und indirekt bezogen haben. Die Höhe des Jahresbedarfs und der gezahlten Preise wären mitanzugeben, die Anforderungen, die an die Güte des Erzeugnisses gestellt werden, usw. wären zu nennen.“ Und wenn es dann weiter heißt „von Zeit zu Zeit stattfindende *Austauschversammlungen*, zu denen die deutsche Industrie, vielleicht auch die Ein-, Ausfuhr- und Großhändler einzuladen wären, würden für den persönlichen Austausch der verschiedenen Gruppen wohl von Wert sein und auch die Beziehungen zwischen Herstellern und Großabnehmern reger gestalten“ — so ist auch in dieser Richtung Leipzig mit seinen Engros-messen der ein-



zig richtige Ort für derartige Austauschversammlungen. Wir wiederholen, die Leipziger Messen würden auf diese Weise einen ganz neuen und sehr lebhaften Anstoß und Ansporn einer weiteren, sehr gesunden Entwicklung erhalten, nicht also nur die gegenwärtige Kriegskrisis leichter überstehen, sondern auch für die Folge vor neuen, großen Aufgaben stehen und eine sehr zu wünschende Wiedergeburt und Neugeburt in nationaler Richtung erleben. Aber hier heißt es: schnell zufassen und fest zufassen, nicht nur anderen deutschen Städten gegenüber, sondern vor allem England gegenüber: binnen einem halben Jahre muß die deutsche Industrie in die Lage versetzt werden, den größten Teil der Waren, die in allen Ländern der Erde bisher von England bezogen wurden — allzuviel wird es ja gar nicht sein, in der Hauptsache dürfte es auf dem Gebiete der gerade von uns immer hochgehaltenen Qualitätsindustrie liegen — seinerseits liefern zu können. Mit Recht sagt das Handelskammer-Organ: „Für die meisten, wenn nicht für alle englischen Erzeugnisse können deutsche Hersteller gefunden werden, zumal deutsche Wissenschaft und deutsche Arbeitsart weit höher entwickelt sind als die englische.“ Nur ein Bedenken haben wir bei diesem Plane, daß nämlich ein altes deutsches Erbübel, die Vorliebe am Fremden und Ausländischen und die Nachahmungssucht wieder Nahrung finden könnte und daß wir die englischen Erzeugnisse nicht nur, um sie vom Weltmarkt zu verdrängen, nachmachen, sondern weil sie englisch sind. Aber man sollte meinen, daß der gegenwärtige Krieg, die große Zeit, in der wir leben, uns hoffentlich für recht lange Zeit von dieser Seuche kurieren wird und daß wir uns mehr und mehr auch industriell auf unsere deutsche Kraft besinnen. Jedenfalls wird es nicht schaden, wenn der Vorschlag des Handelskammerorgans Berücksichtigung fände: „Zutritt zur Ausstellung und zu den Versammlungen sollte nur denjenigen Fabrikanten gestattet werden, die eine Bescheinigung der Handelskammer ihres Bezirkes beibringen, die besagt, daß der Betreffende als einwandfreier deutscher Hersteller anzusehen sei; von den Ein-, Ausfuhr- bzw. Großhändlern sollte man nur den zulassen, der sich als solcher durch Handelskammerbescheinigung ausweist und Muster englischer Erzeugnisse nebst den notwendigen Angaben eingesandt hat, während Einsicht in die Preise, den Jahresbedarf und die gestellten Anforderungen nur den Industriellen zusteht.“

... fehlt nur, daß wir es *tun*. Eile tut not. Wenn schon zur nächsten Engrosmesse in der Richtung der hier gemachten Vorschläge alles „klappen“ soll, muß unverzüglich mit den Vorbereitungen begonnen werden. Das erste ist: Entschluß über die Räumlichkeiten der *dauernden* Ausstellung und Absendung von Rundschreiben an Industrie und Handel. Vorbildlich rasch hat Kiel gehandelt: die Kieler Handelskammer hat

den Gedanken einer Ausschaltung des englischen Zwischenhandels für so bedeutsam gehalten, daß sie sich mit den maßgebenden Firmen ihres Bezirkes (bekanntlich hauptsächlich Unternehmen des Schiffbaugewerbes) in Verbindung gesetzt hat, und sie hat bei diesen die lebhafteste Unterstützung für den Gedanken der Ausschaltung des englischen Zwischenhandels gefunden. Also vorwärts und weiter . . .

## Der Einfluß des Krieges auf das Wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten

Von Ludwig W. Schmidt, New York

**P**OLITIKER und Kaufleute haben mit steigendem Interesse die Entwicklung der Verhältnisse in den Vereinigten Staaten gesehen. Der Krieg hat dieses riesige nationale und wirtschaftliche Gebilde plötzlich von seinen sonst bestehenden Verbindungen losgerissen und es gezwungen, auf seine eigenen Hilfsquellen zurückzufallen. Es war ganz natürlich, daß eine solche plötzliche Lostrennung von allem Gewohnten nicht ohne wesentlichen Einfluß auf die inner- als wie auch auf die außenwirtschaftliche Situation des Landes bleiben konnte, und die letzten Monate haben daher eine Anzahl einschneidender Veränderungen im Wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten gesehen. Es war anzunehmen, daß die Vereinigten Staaten als große Nahrungsmittelproduzenten wie bisher selber in der Lage sein würden, sich mit Nahrungsmitteln zu versorgen und diese Hoffnung ist auch nicht getäuscht worden. Andererseits hat es sich aber herausgestellt, daß das Land noch sehr von der europäischen Industrie abhängig ist. Während es gelungen ist, diese Abhängigkeit in den meisten der Waren, die von England und Frankreich bisher importiert worden sind, durch die amerikanische Produktion zu erleichtern, ist dies nicht so gänzlich mit Bezug auf viele der deutschen Güter der Fall gewesen. Unter anderen hat es sich herausgestellt, daß die Textilindustrie bis zu 74 Prozent auf die Importe von deutschen Farbstoffen angewiesen ist. Es ist vorgeschlagen worden, diese Farbstoffe ebenfalls in den Vereinigten Staaten herzustellen. Die Schwierigkeiten, die sich aber einer solchen Herstellung in England in den Weg gestellt haben, dürften auch in den Vereinigten Staaten eine Durchführung des Planes unmöglich machen und es ist anzunehmen, daß die gemachten Vorschläge nicht zur Ausführung kommen werden, zumal die deutsche Farbenindustrie genügende Mengen Farbstoffe geliefert hat.

Ein interessantes Schlaglicht auf die Lage der größeren industriellen Betriebe wirft eine Übersicht über die Dividenden-Verteilung der größeren



industriellen und Verkehrsaktiengesellschaften der Vereinigten Staaten.

Dividendenverteilung in den Vereinigten Staaten.

(Wert in Dollar.)

Industrie-Gesellschaften:

|           | 1915       | 1914               | 1913               |
|-----------|------------|--------------------|--------------------|
| Januar    | 44 906 279 | 51 275 631         | 50 073 576         |
| Februar   | 25 111 873 | 25 111 873         | 27 816 340         |
| März      | 29 776 644 | 36 299 404         | 40 538 806         |
| April     |            | 47 333 660         | 53 879 406         |
| Mai       |            | 23 127 090         | 24 129 390         |
| Juni      |            | 36 767 360         | 36 532 638         |
| Juli      |            | 49 129 861         | 48 350 606         |
| August    |            | 25 400 423         | 26 329 758         |
| September |            | 30 156 701         | 35 450 999         |
| Oktober   |            | 46 315 106         | 51 577 877         |
| November  |            | 21 667 986         | 27 440 639         |
| Dezember  |            | 28 278 791         | 40 494 475         |
|           |            | <u>420 863 886</u> | <u>462 614 510</u> |

Dampf- und Straßenbahnen:

|           | 1915       | 1914               | 1913               |
|-----------|------------|--------------------|--------------------|
| Januar    | 35 677 524 | 44 244 076         | 41 844 689         |
| Februar   | 23 752 699 | 25 250 748         | 21 829 749         |
| März      | 24 582 724 | 28 235 953         | 27 324 878         |
| April     |            | 46 947 489         | 47 396 503         |
| Mai       |            | 16 546 721         | 16 164 221         |
| Juni      |            | 17 244 770         | 20 556 903         |
| Juli      |            | 38 936 621         | 42 951 223         |
| August    |            | 30 682 269         | 31 631 707         |
| September |            | 25 710 487         | 29 830 410         |
| Oktober   |            | 32 271 479         | 35 042 976         |
| November  |            | 25 132 805         | 27 241 579         |
| Dezember  |            | 12 365 098         | 14 853 423         |
|           |            | <u>343 568 516</u> | <u>356 668 261</u> |

Es geht aus dieser Statistik hervor, daß die meisten industriellen Gesellschaften sofort nach Ausbruch des Krieges eine wesentliche Verringerung der auszuzahlenden Dividenden vorgenommen haben. Der Grund hierfür ist nicht immer die verminderte Erwerbskraft der betreffenden Gesellschaften, unter denen sich eine große Zahl solcher befinden, die durch Kriegslieferungen große Summen verdient haben müssen, gewesen, sondern ist mehr durch die erste Panik zu erklären, welche sich ganz Amerika bei Ausbruch des Krieges bemächtigte. Die Verhältnisse werden jetzt wieder besser. Inzwischen zeigt sich aber der Einfluß der geringeren Beschäftigung in vielen Industriezweigen, die keinen Anteil an Kriegslieferungen haben, und beeinflusst die Dividendenverteilung nachteilig. Wie sich ersehen läßt, bringt das erste Vierteljahr, dessen Dividendenausschüttung für Februar und März auf Grund der bereits gemachten Ankündigungen abgeschätzt worden ist, eine bedeutende Verringerung gegen die Vorjahre. Allerdings hat auch das Jahr 1914 bereits einen Rückschlag gezeigt.

Soweit die Dampfbahnen in Frage kommen, haben teilweise sehr bedeutende Rückgänge in der Dividendenverteilung stattgefunden. Als Grund hierfür ist neben der Vorsicht, welche die Direktoren bei der Festsetzung der zu verteilenden Dividenden haben walten lassen vor allen Dingen der ungünstige Geschäftsgang der Bahnen anzusehen. Der Gütertransport, vor allen Dingen der Transport von Kohlen, ist sehr

hinter dem sonstigen Durchschnitt zurückgeblieben. Die nachfolgende Statistik gibt eine Übersicht über den Überschuß an Frachtwagen an verschiedenen Daten des letzten Jahres, der beiläufig auch zeigt, wie der Ausbruch des Krieges auf die Beschäftigung der Bahnen eingewirkt haben muß. Die Bewegung der Ernte hat später größere Anforderungen an die Bahnen gestellt, jetzt aber ist die Zahl der unbeschäftigten Wagen wieder ziemlich hoch.

Überschuß im Angebot von Frachtwagen nach Statistiken der American Railway Association.

(Während Dezember 1914 und Januar 1915 sind keine Statistiken veröffentlicht worden.)

|               | 1915    | 1914        | 1913    |
|---------------|---------|-------------|---------|
| Februar       | 226 641 |             |         |
| 1. November   | 170 096 | 1. Juni     | 241 802 |
| 15. Oktober   | 151 982 | 15. Mai     | 238 642 |
| 1. Oktober    | 131 027 | 1. Mai      | 228 879 |
| 15. September | 136 049 | 15. April   | 212 869 |
| 1. September  | 163 326 | 1. April    | 139 512 |
| 15. August    | 172 145 | 15. März    | 124 865 |
| 1. August     | 196 665 | 1. März     | 153 902 |
| 15. Juli      | 226 541 | 14. Februar | 197 052 |
| 1. Juli       | 219 545 | 1. Februar  | 209 678 |
| 15. Juni      | 232 334 | 15. Januar  | 214 889 |
|               |         | 1. Januar   | 188 850 |

Wie nicht anders zu erwarten war, hat der Krieg einen großen Einfluß auf die Preise vieler Nahrungsmittel und sonstiger Handelsartikel ausgeübt. Brotfrucht ist in den letzten Monaten dauernd gestiegen, bis zuletzt Preise erreicht worden sind, welche die Erhöhung der Brotpreise notwendig gemacht haben. Mehl kostet heute etwa das Doppelte wie zur selben Zeit des Vorjahres. Weizen ist um 66 cent in die Höhe gegangen, Mais um 13 cent und Hafer um etwa ein Drittel seines früheren Preises. Zucker hat eine Steigerung von 1.75 Doll. gesehen. Die Steigerung der Nahrungsmittelpreise, vor allen Dingen des Weizens droht zu einer nationalen Gefahr zu werden. Der Zwischenhandel schiebt die Schuld auf die Bauern, die infolge der guten Preise, welche ihnen von den kriegführenden Mächten geboten werden, nicht verkaufen wollen. Andererseits scheint die Regierung eine künstliche, durch Spekulation hervorgerufene Haussebewegung zu vermuten und hat eine Kommission zur Untersuchung der Ursachen der gegenwärtigen Preisbewegung eingesetzt. Erfahrungsgemäß dürfte diese Kommission nicht allzuviel Neues zutage bringen. Die Preise werden sich wahrscheinlich zurückzubilden beginnen, sobald Klarheit über die Ausdehnung der nächsten Ernte geschafft worden ist.

Die sichtbaren Getreidevorräte Nordamerikas einschließlich Kanadas zeigen eine wesentliche Verringerung gegenüber derselben Zeit des Vorjahres, die natürlich auf die großen Versendungen Kanadas und der Vereinigten Staaten nach Europa zurückgeführt werden muß. Die Vorräte von Weizen sind über 21 Mill. Büschel hinter denen des Vorjahres gesunken. Mais und Hafer sind in den Vereinigten Staaten mehr



vorhanden wie im letzten Jahre, andererseits zeigt aber Kanada einen Rückgang in dem letzteren. Nach Anschauung der Sachverständigen haben die Vereinigten Staaten heute noch genügend Weizen, um selbst bei großen Verschiffungen gut bis zur neuen Ernte ausreichen zu können.

Preise gewisser Stapelartikel. Mitte Februar vergl. mit 1914. (Wert in Dollar.)

|                             | 1915                             | 1914                             |
|-----------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Mehl                        | 7.65                             | 4.75                             |
| Weizen Nr. 1 rot            | 1.69 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> | 1.03 <sup>3</sup> / <sub>8</sub> |
| Weizen Nr. 1 Nord. frühling | 1.72                             | 1.05 <sup>5</sup> / <sub>8</sub> |
| Mais Nr. 2 gelb             | 0.82 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> | 0.69 <sup>1</sup> / <sub>8</sub> |
| Hafer Nr. 2 weiß            | 0.65 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> | 0.46                             |
| Schweinefleisch             | 19.50                            | 23.50                            |
| Fett                        | 11.30                            | 10.95                            |
| Baumwollenöl                | 7.10                             | 6.95                             |
| Talg                        | 6.00                             | 6.60                             |
| Kaffee                      | 0.07 <sup>3</sup> / <sub>8</sub> | 0.09 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> |
| Zucker                      | 5.75                             | 4.00                             |
| Thee                        | 0.15                             | 0.13 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> |
| Butter                      | 0.30 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> | 0.30 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> |
| Käse                        | 0.17 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> | 0.18 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> |
| Baumwolle                   | 8.55                             | 12.95                            |
| Bedruckte Stoffe            | 0.02 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> | 0.03 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> |
| Petroleum                   | 8.75                             | 8.75                             |
| Häute                       | 0.20                             | 0.20                             |
| Leder                       | 0.30                             | 0.30                             |
| Eisen Nr. 2 Norden          | 14.25                            | 14.70                            |
| Eisen Nr. 2 Süden           | 14.00                            | 14.75                            |
| Zinn                        | 0.37                             | 0.39 <sup>7</sup> / <sub>8</sub> |
| Kupfer                      | 14.30                            | 14.50                            |
| Blei                        | 3.85                             | 4.00                             |

Sichtbare Getreidevorräte am 20. Februar 1915  
(In 000 Büschel)

|                                       | 1915   | 1914   |
|---------------------------------------|--------|--------|
| Amerikan. Weizen                      | 51 759 | 57 806 |
| " " in Bond                           | 2 510  | 5 830  |
| Kanadischer Weizen                    | 11 117 | 22 796 |
| Gesamte Weizenvorräte in Nord-Amerika | 65 386 | 86 432 |
| Mais in den Ver. Staaten              | 41 246 | 17 537 |
| Hafer „ „ „ „                         | 33 001 | 22 079 |
| " in Bond                             | 231    | 6 458  |
| Kanadischer Hafer                     | 5 697  | 15 655 |
| Hafer in Nord-Amerika überhaupt       | 38 929 | 44 182 |
| Korn in den Ver. Staaten              | 1 372  | 1 833  |
| Gerste in den Ver. Staaten            | 3 733  | 4 814  |
| Gerste in den Ver. Staaten in Bond    | 301    | 1 209  |

Die Außenhandelsbilanz der Vereinigten Staaten beginnt sich mehr und mehr zugunsten Amerikas zu verschieben und zeigt seit September steigende Zunahmen des Exports über den Import. Dieses hat einen günstigen Einfluß auf die amerikanischen Finanzen gehabt und während noch vor wenigen Monaten Schwierigkeiten über die Zahlung der Außenstände an England zu bestehen schienen, zeigt es sich jetzt, daß England langsam in Verschuldung bei den Vereinigten Staaten gerät und daß Goldausfuhren von England nach Amerika notwendig werden. Größere Zahlungen sind bereits durch Vermittlung der Bank von England in Ottawa vorgenommen worden. Die Goldausfuhr der Vereinigten Staaten, die im Januar des letzten Jahres noch nahezu 7 Mill.

Dollar war, ist auf etwa 700 000 Dollar zusammengeschmolzen. Der Überschuß zwischen Einfuhr und Ausfuhr hat sich zugunsten der Vereinigten Staaten verdoppelt.

Import- und Exporthandel der Vereinigten Staaten.  
Waren und Produkten. (Wert in Dollar.)

| 1915           | Export      | Import      | Verhältnis<br>zwischen Export<br>und Import |
|----------------|-------------|-------------|---------------------------------------------|
| Januar<br>1914 | 267 801 370 | 122 265 267 | + 145 536 103                               |
| Dezember       | 246 266 047 | 114 402 970 | + 131 863 077                               |
| November       | 205 766 424 | 126 467 062 | + 79 299 362                                |
| Oktober        | 195 283 852 | 137 987 778 | + 57 296 074                                |
| September      | 156 188 790 | 139 204 267 | + 16 984 523                                |
| August         | 110 337 545 | 129 399 496 | — 19 051 951                                |
| Juli           | 154 082 225 | 160 178 133 | — 6 095 908                                 |
| Juni           | 157 119 451 | 157 772 973 | — 653 522                                   |
| Mai            | 161 732 619 | 164 281 515 | — 2 548 896                                 |
| April          | 162 552 570 | 173 762 114 | — 11 209 544                                |
| März           | 187 499 234 | 182 555 304 | + 4 943 930                                 |
| Februar        | 173 808 468 | 149 937 011 | + 23 871 457                                |

Gold

|                      | Januar 1915 | Dezember 1914 | Januar 1914 |
|----------------------|-------------|---------------|-------------|
| Export               | 691 509     | 130 924       | 6 914 056   |
| Import               | 6 896 398   | 4 109 063     | 10 451 373  |
| Überschuß d. Imports | 6 204 889   | 3 978 139     | 3 537 317   |

Es verlohnt sich, einen kurzen Blick auf die Verteilung des Imports und Exports von und nach den kriegführenden Staaten zu werfen. Die Vereinigten Staaten sind sowohl die Lieferanten als die Kunden aller der heute im Kriege befindlichen Nationen gewesen und die Entwicklung der augenblicklichen Handelsbeziehungen dürfte nicht ohne Einfluß auf die finanzielle Abrechnung nach dem Kriege werden.

Import und Export mit kriegführenden Mächten im Januar. (Wert in Dollar.)

|                   | Import 1914 | Import 1915 | Export 1914 | Export 1915 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Österreich-Ungarn | 1 185 128   | 1 229 348   | 1 160 237   | —           |
| Belgien           | 2 448 463   | 322 741     | 1 728 318   | 1 003 772   |
| Frankreich        | 10 604 286  | 4 460 172   | 5 182 998   | 18 925 905  |
| Deutschland       | 10 526 463  | 10 070 016  | 8 798 681   | 2 307 690   |
| Rußland           | 1 132 757   | 14 053      | 1 689 254   | 40 827      |
| Serbien           | 157 380     | —           | 1 041       | 20 356      |
| Montenegro        | 12 172 457  | 7 794 492   | 15 914 044  | 29 707 285  |
| England           | 1 177 719   | 1 092 804   | 15 299 27   | 3 631 774   |
| Schottland        | 1 198 972   | 1 041 721   | 27 347      | 746 038     |
| Irland            | 843 235     | 783 719     | 303 886     | —           |
| Türkei            | —           | —           | —           | —           |

Es zeigt sich, daß der Export nach Frankreich sich etwa vervierfacht und der nach England verdoppelt hat, was auch mit der finanziellen Situation übereinstimmt. Die Importe von England sowie als Frankreich sind wesentlich zurückgegangen. Auf der anderen Seite stellt es sich heraus, daß Deutschland während des laufenden Januar in der Lage gewesen ist, seine Lieferungen an die Vereinigten Staaten wieder auf die alte Höhe zu bringen. Wenn es gelingt, diese Zahl aufrecht zu erhalten, so dürfte der Exportverlust Deutschlands nicht allzu groß werden. Da infolge der Handelsunterbrechung die Exporte nach Deutschland wesentlich hinter



dem Durchschnitt zurückbleiben werden und viel geringer sind als die Einfuhr von Deutschland, so ist anzunehmen, daß Deutschland sich in den Vereinigten Staaten ein gewisses Guthaben ansammeln wird, das sehr handlich kommen dürfte, wenn der Frieden hergestellt ist und Deutschland von den Vereinigten Staaten Werkzeugmaschinen und Rohmaterialien zu beziehen haben wird. Die augenblicklich nicht sehr günstige Wechselrate dürfte dann sofort wieder ihren alten gesunden Stand erreichen.

Januar Exports nach Südamerika. (Wert in Dollar.)

|                 | 1914      | 1915      |
|-----------------|-----------|-----------|
| Argentinien     | 2 239 328 | 1 290 016 |
| Bolivia         | 78 023    | 57 757    |
| Brasilien       | 2 077 333 | 1 701 679 |
| Chile           | 751 706   | 692 476   |
| Columbia        | 461 100   | 507 644   |
| Ecuador         | 120 614   | 118 697   |
| Britisch-Guyana | 134 547   | 87 246    |
| Niederl. "      | 89 818    | 30 865    |
| Franz. "        | 20 469    | 20 006    |
| Paraguay        | 8 767     | 235       |
| Peru            | 325 704   | 311 995   |
| Uruguay         | 283 589   | 299 687   |
| Venezuela       | 420 578   | 387 861   |

Die Beziehungen mit Südamerika, die, soweit das Geschäft des Januar in Frage kommt, aus der obigen Statistik ersehen werden können, haben sich bisher noch nicht ganz so günstig entwickelt, wie man ursprünglich in den Vereinigten Staaten angenommen hatte. Trotz der sonstigen hohen Entwicklung der amerikanischen Industrie auf der Fabrikations- und technischen Seite ist die Organisation dieser Industrie nicht den Ansprüchen eines unerwartet kommenden Auslandsbedarfes gewachsen und das südamerikanische Geschäft ist daher weit hinter dem zurückgeblieben, was man ursprünglich erwartet hatte. Es ist anzunehmen, daß eine Besserung eintreten wird. Zurzeit hat natürlich auch die allgemein ungünstige Lage in Südamerika die amerikanischen Exporte nach dort nachteilig beeinflusst.

Sicherlich hat die Entwicklung des amerikanischen Auslandsgeschäftes auch unter dem Mangel an amerikanischen Seetransportmöglichkeiten gelitten. Trotz der großen Anstrengungen, welche gemacht worden sind, sind während der zweiten Hälfte des letzten Jahres nur etwas mehr als 14 % der amerikanischen Waren in amerikanischen Schiffen befördert worden.

Verteilung der von den Vereinigten Staaten exportierten Waren usw. auf die Fahrzeuge verschiedener Nationen:

|                 | Juli—Dezember 1913 | Juli—Dezember 1914 |
|-----------------|--------------------|--------------------|
| Amerikanische   | 9.26               | 14.09              |
| Englische       | 53.45              | 52.54              |
| Deutsche        | 13.79              | 3.06               |
| Französische    | 4.64               | 4.64               |
| Holländische    | 4.10               | 5.90               |
| Norwegische     | 3.49               | 6.03               |
| Japanische      | 2.14               | 2.65               |
| Italienische    | 1.94               | 3.10               |
| Österreichische | 1.57               | 0.23               |
| Belgische       | 1.27               | 0.47               |
| Andere          | 4.35               | 7.29               |

Seit Ausbruch des Krieges sind 129 Schiffe unter dem Wilson-Gesetz unter amerikanischer Flagge registriert worden. Diese Fahrzeuge haben die amerikanische Handelsflotte um 468 509 Tons vermehrt.

## Bibliographie

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

**ARBEITSRECHT.** Jahrbuch f. d. ges. Dienstrecht der Arbeiter, Angestellten und Beamten. In Vierteljahrsschriften hrgs. von *Dr. Heinz Potthoff* und *Dr. Hugo Sinzheimer*. Kriegsheft: Die Einwirkungen des Krieges auf das Arbeitsverhältnis in Deutschland und im Auslande. Lex. 8°. 64 Seiten. Einzeln M 3.—; für die Propaganda im neutralen Ausland 10 Expl. à M 0.60, 50 Expl. à M 0.50. Stuttgart 1914, J. Heß.

**BEAMTEN-JAHRBUCH.** Vierteljahrsschrift für die ges. Beamtenbewegung. Herausgegeben von *Alb. Falkenberg* und *Dr. Heinz Potthoff*. Jahrgang I, Heft 3/4. Dezember 1914: Unsere Beamten und der Krieg. Lex. 8°. 38 S. Einzelpreis M 2.—; jährl. Bezugspreis M 15.—, einschließlich Arbeitsrecht M 8.—. Stuttgart 1914, J. Heß.

*de Beaux, Prof. Th.*, FRANZÖSISCHE HANDELSKORRESPONDENZ für Fortgeschrittene. 2. Aufl. umgearb. und gekürzt von *Dr. phil. A. Snyckers*. 8°. 116 S. Geb. in Leinen M 2.40. Berlin und Leipzig, G. J. Göschen.

*Betz, C. O.*, MOMENTZINSENFINDER. Zinsen aus den Zinszahlen von 1—100 000 aus Zinsfüßen von  $\frac{1}{16}$  % bis  $7\frac{1}{2}$  %. 34 S. 8°. M 1.—. Linz a. d. D. 1915, Zentraldruckerei.

*Großmann, Dr. H.*, ÜBER GUTE GESCHÄFTS-SITTEN. 8°. 72 S. Geheftet M 0.80. Leipzig 1914, G. A. Gloeckner.

*Hoffmann, Prof. Dr. H., Edler von*, Studiendirektor, VERFASSUNG UND VERWALTUNG PREUSSENS UND DES REICHES. 8°. 202 S. Geb. in Leinen M 4.50. Leipzig 1914, G. A. Gloeckner.

*Peters, Dr. Carl*, ENGLAND UND DIE ENDLÄNDER. Volksausgabe. 2. Auflage. 13. Tausend. Broschiert M 3.—, gebunden M 4.—. Hamburg 1915, Süd-West-Verlag (Adolf Rüsch).

*Pötschke, Hermann*, Oberlehrer, LEHRBUCH DER GABELSBERGERSCHEN STENOGRAPHIE für Handelsschulen und kaufm. Stenographenvereine. Verkehrsschrift. 8°. 96 S. Gebunden in Leinen M 1.50. Leipzig 1914, G. A. Gloeckner.

*Sachße, Dr. R. und Paul Stecher*, WARENKUNDE NACH GESCHÄFTSZWEIGEN. I. Teil: Metall-, Glas-, Ton- und Materialbranche. 8°. 144 Seiten. 1914. II. Teil: Nahrungsmittel-, Genußmittel- und Drogenbranche. 8°. 178 S. 1914. III. Teil: Bekleidungs- und Papierbranche. 8°. 132 S. 1913. Drei Teile kart. M 6.—. Leipzig, G. A. Gloeckner.

*Valentin, Veit*, BISMARCK UND SEINE ZEIT. (Aus Natur und Geisteswelt, 500. Bändchen.) 133 S. 8°. Geb. M 1.25. Leipzig 1915, Teubner.



GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



# Bekanntmachung

1.

Die Zwischenscheine zu den 5% **Schuldverschreibungen des Deutschen Reichs** von 1914 (Kriegsanleihe) — unkündbar bis 1. Okt. 1924 — können vom

**1. März d. J. ab**

in die endgültigen Stücke mit Zinscheinen umgetauscht werden.

Der Umtausch findet bei der „**Umtauschstelle für die Kriegsanleihen**“, Berlin W 8, Behrenstraße 22, statt. Außerdem übernehmen sämtliche Reichsbankanstalten mit Kasseneinrichtung bis zum 22. Juni d. J. die kostenfreie Vermittlung des Umtausches.

Die Zwischenscheine sind mit Verzeichnissen, in die sie nach den Beträgen und innerhalb dieser nach der Nummernfolge geordnet einzutragen sind, während der Vormittagsdienststunden bei den genannten Stellen einzureichen; Formulare zu den Verzeichnissen können dort in Empfang genommen werden.

Firmen und Kassen haben die von ihnen eingereichten Zwischenscheine oben rechts neben der Stücknummer mit ihrem Firmenstempel zu versehen.

2.

Der Umtausch der Zwischenscheine zu den 5% **Reichsschatzanweisungen** von 1914 (Kriegsanleihe) findet gemäß unserer Ende Januar veröffentlichten Bekanntmachung bereits seit dem 1. Februar d. J. bei der „**Umtauschstelle für die Kriegsanleihen**“, Berlin W 8, Behrenstr. 22, sowie bei sämtlichen Reichsbankanstalten mit Kasseneinrichtung — bei letzteren jedoch nur noch bis zum 25. Mai — statt.

Berlin, im Februar 1915.

**Reichsbank-Direktorium**  
Havenstein. v. Grimm.

Ritterstr. 8-10

## HANDELSHOCHSCHULE ZU LEIPZIG

Ritterstr. 8-10

Sommersemester 1915. Beginn 15. April, Schluß 15. August. — Immatrikulationsfrist: 15. April bis mit 12. Mai

**A. VORLESUNGEN AN DER UNIVERSITÄT**  
*Staatswissenschaften.* Bücher: Allgem. Volkswirtschaftslehre (5St.), Geschichte, Organisat. u. Technik des Zeitungswesens (2). Stieda: Spezielle Volkswirtschaftslehre u. Wirtschaftspolitik (5). Schmid: Sozialstatistik (1). Moralstatistik (2). Die Verwaltung des geistig-sittlichen Lebens (2). Eulenburg: Repetitorium der Volkswirtschaftslehre (2). Krieg u. Volkswirtschaft (1). Kolonialwirtschaft u. Kolonialpolitik (2). Kolloquium über die Volkswirtschaft im Kriege (2). Biermann: Finanzwissenschaft (4). *Rechtswissenschaft.* Ehrenberg: Handels-, Wechsel- u. Schiffsfahrtsrecht (5). Grundzüge des deutsch. Privatrechts (4). Mayer: Deutsches Reichs- u. Landesstaatsrecht (5). Völkerrecht (2). Jaeger: Konkursrecht u. besondere Verfahrensarten der Z. P. O. (4). Kgl. Sächsisches Privatrecht (1). Schmidt: Einführung in die Rechtswissenschaft (4). Allgem. Staatslehre (Politik) (4). Stein: Die Zwangsvollstreckung in das bewegliche u. unbewegliche Vermögen (2). Beer: Internat. Privatrecht (2). Schwarz: Grundzüge des bürgerl. Gesetzbuchs (für Anfänger) (3). Rosenstock: Deutsche Staatslehre. Glitsch: Recht des Arbeitsvertrags (2, publice). Jacobi: Recht der Arbeiter- u. Angestelltenversicherung (2). Arbeiterschutzrecht (1, publice). Deutsches Verwaltungsrecht (5). Kraus: Kriegsvölkerrecht (1). Völkerrechtliche Gegenwartsfragen (1, publice). *Erdkunde und Geschichte.* Partsch: Geographie von Europa (Natur- und Wirtschaftsleben) (4). Meyer: Physische Geographie v. Afrika (2). Friedrich: Südamerika. Natur-, Wirtschafts- u. Anthropogeographie (1). Wirtschaftsgeograph. Übgn. f. Anfänger (1 u. Fortgeschrittene) (1). Lehmann: Küstenländer d. Nord- u. Ostsee (2). Lamprecht: Deutsche Kulturgeschichte d. jüngsten Vergangenheit (2). Kötzschke: Deutsche Wirtschaftsgesch. (2). Salomon: Brit. Imperialismus. Grundzüge der britischen Reichsbildung v. Mittel-

alter bis z. Gegenwart (2). Strieder: Deutschlands Weltwirtschaft u. Weltpolitik (1, publice). Weimann: Geschichte der polit. Theorien vom Beginn der neueren Zeit bis zur Gegenwart (1). *Technologie.* Rassow: Chemische Technologie; Brenn- u. Leuchtstoffe (1). Technol. Exkursionen. Gewinnung und Verarbeitung d. Tierstoffe (1, publice). *Philosophie und Pädagogik.* Für die Handelslehramtskandidaten. Wundt: Psychologie (4). Volkelt: Geschichte d. neueren Philosophie von der Renaissance bis Kant (4). Grundzüge der Logik (2). Spranger: Philosophie der Kultur I (Staat, Gesellschaft, Wirtschaft) (3). Wirth: Philosophie der Gegenwart (2). Klemm: Einleitung in d. Völkerpsychologie (1). Lipsius: Einleitung in d. Philosophie (2). Jungmann: Didaktik der höh. Schulen (2). Barth: Die Geschichte d. Pädagogik II, von der Aufklärung bis z. Gegenwart (2). Brahn: System. Pädagogik (2). Seydel: Prakt. Übgn. in redn. Stimmbild. u. Vortragskunst (2). Deutsche Sprachfertigkeit, Sprechkunst u. Rede an prakt. Beisp. technisch erläutert (1, publice).

Außer diesen Vorlesungen wird auf das Vorlesungsverzeichnis der Universität Leipzig für das Sommer-Halbjahr 1915 verwiesen. Auch Teilnahme an einzelnen Seminarübungen der Universität ist gestattet.

**B. KAUFM. VORLESUNGEN U. ÜBUNGEN**  
Gebäude d. Handelshochschule Ritterstr. 8-10  
*Handelsbetriebslehre.* Penndorf: Allgem. Handelsbetriebslehre (2). Lippert: Bilanzfragen mit bes. Rücksicht auf das Steuerwesen (1). Hoffmann: Technik des Hypothekenbankgeschäfts (1). *Kaufm. Arithmetik.* Winkler: Elemente der kaufm. Arithmetik (1. Sem.) (4). Kämpfe: Arithmetik d. Bankfaches (2. Sem.) (4). Stern: Arbitragen, Börsengeschäfte, Warenkalkulationen (3. Sem.) (4). Kämpfe: Politische Arithmetik einschl. des Versicherungsrechnens (4. Sem.) (4). Stern: Prakt.

Übgn. f. Fortgeschr. (2). *Buchführung.* Adler: Einführung u. Grundzüge (1. Sem.) (3). Adler: Zusammenhängende Geschäftsgänge aus d. Waren-, Bankfach usw. (2. Sem.) (3). Stern: Schwierigere Fälle d. Buchführung aus d. Gebiete der Waren- u. Bankkommission, Partizipation usw., Abschlüsse u. Bilanzen (3. Sem.) (3). Hoffmann: Versicherungsbuchführung (1). Konversatorium: Bilanzfragen (1). Adler: Prakt. Übgn. f. Fortgeschr. (1). *Deutsche Korrespondenz u. sonstige Kontorarbeiten.* Döll: Briefe u. Schriftstücke über Warengeschäfte f. eigene Rechnung u. deren Abwicklung, Speditions- u. Versicherungsgeschäfte (1. Sem.) (3). Döll: Briefe u. Schriftstücke über Wechsel, Effekten- u. sonstige Bankgeschäfte (2. Sem.) (3). Stern: Briefe u. Schriftstücke über Agentur-, Kommissions- u. Partizipationsgeschäfte mit bes. Berücksichtigung v. Export u. Import (3. Sem.) (3). Stern: Zusammenfass. Übgn. im Musterkontor (4. Sem.) (8). *Französische, Englische u. Spanische Handelskorrespondenz.* deBeaux: Französische Handelskorrespondenz (4). Snyckers: Exercices pratiques de correspondance (2). Rampendahl: Engl. Handelskorrespondenz (4). Hallier: Spanische Handelskorrespondenz unter bes. Berücksichtigung des Kommissions- u. Bankgesch. (2). *Rechtswissenschaft für Kaufleute.* Fischer: Recht der G. m. b. H. (3.-4. Sem.) (1). *Gewerblicher Rechtsschutz.* Kirchberger: Der unlautere Wettbewerb. Mit Beispielen aus der Praxis (1). *Technologie.* Pietsch: Mechanische Technologie der Textilindustrie (2).

**C. HANDELSLEHRERSEMINAR**  
Unter Leitung des Studiendirektors Prof. Dr. Adler. I. Kurs (Für Abiturienten u. Kaufleute). Penndorf: Einführung in die Handelschuldidaktik (1). II. Kurs (Für Lehrer u. Fortgeschrittene). Adler: Lehrproben u. Vorträge über Unterrichtsstoffe der Handelsschulen usw. (1<sup>1/2</sup>). Außerdem finden Kurse in fremden Sprachen u. in Stenographie statt.

Von der Kanzlei der Handelshochschule (Ritterstr. 8-10) sind d. Jahresbericht für 40 Pf., die Satzungen einschl. Ordnungen f. 20 Pf., das Vorlesungsverzeichnis für 10 Pf. zu beziehen. — Die ersten Immatrikulationen find. am 24. April u. am 1. Mai statt; weitere werden nach Bedarf bis 12. Mai angesetzt. Näheres in der Kanzlei (Geschäftszeit 8—12<sup>1/2</sup> u. 2<sup>1/2</sup>—5 Uhr, Sonnabds. 8—2 Uhr) — Studiendir. Prof. Dr. Adler ist gern bereit, weitere Auskunft zu erteilen. (Sprechstunden Dienstag, Mittwoch und Sonnabend 11—12 Uhr, Ritterstr. 8-10.)



# HANDELSHOCHSCHULE ZU KÖNIGSBERG I. PR.

Fernsprecher 6619

(Altstädtisches Rathaus)

Fernsprecher 6619

## Vorlesungs-Verzeichnis für das Sommer-Halbjahr 1915

### A. PRIVATWIRTSCHAFTSLEHRE DES HANDELS UND DER INDUSTRIE (Handelswissenschaft).

1. Einführung i. d. einfache u. doppelte Buchhaltung (mit Übungen). So 5–7 . . . . . Siltmann.
2. Einführung in das kaufmännische Rechnen. Zins-, Diskont- und Terminrechnung. Di und Fr 4–5 . . . . . Siltmann.
3. Buchhaltungsübungen, mit besonderer Berücksichtigung der verschiedenen Gesellschaftsformen Mo und Do 7–8 morgens . . . . . Werner.
4. Übungen in Bilanzkritik. So 7–8 morgens Werner.
5. Devisen und Devisenarbitrage. Mi und So 8–9 morgens . . . . . Werner.
6. Effektenkunde Di und Fr 5–6 . . . . . Siltmann.
7. Übungen im kaufmännischen Rechnen (für Fortgeschrittene) Di und Fr 10–11 . . . . . Pfeifer.
8. Organisat. v. Warengroßhandl. Mi 10–11. Pfeifer.
9. Buchhaltung des Warenhandels. Mo und Do 10–11 . . . . . Pfeifer.
10. Organisation von Export- und Importgeschäften. Mo und Do 8–9 morgens . . . . . Werner.
11. Industrielle Selbstkosten Mo und Do 9–10 morgens . . . . . Pfeifer.
12. Börsentechnik. Mi 7–8 morgens . . . . . Werner.
13. Ultimogeschäfte mit Übungen. Do 11–12 Werner.
14. Sicherheit i. Geldverkehr. Fr 7–8 abd. Rogalski.
15. Handhabung der Eisenbahntarife durch den Kaufmann (mit Übungen). Fr 7–8 abd. v. Riesen.
16. Verkehr des Kaufmanns mit Post u. Telegraphie. Di 7–8 abends . . . . . Tebbenjohanns.
17. Allgemeine Didaktik des kaufmännischen Unterrichts. Mo und Do 5–6 . . . . . Pfeifer.
18. Handelswissenschaftliches Seminar Do 7–9 abends . . . . . Werner.
19. Handelslehrerseminar: a) Referate u. Übungen. So 10–12. b) Schulbesuche und Lehrproben. Mi 11–12 . . . . . Pfeifer.

### B. RECHTSLEHRE.

1. Einführung in das bürgerliche Recht und in das Handelsrecht mit besonderer Berücksichtigung der Rechtsverhältnisse des Handelsstandes. 1. Teil. Di, Do und Fr 6–7 . . . . . Litten.
2. Einführung in das bürgerliche Recht und in das Handelsrecht mit besonderer Berücksichtigung der Rechtsverhältnisse des Handelsstandes. 2. Teil. (Mit Übungen.) Di und Do 6–7 . . . . . Knoke.
3. Das Recht des Einzelkaufmanns und der Handelsgesellschaften (mit Übungen). Di und Fr 7–8 morgens . . . . . Müller-Erbach.
4. Versicherungsrecht (m. Übg.) Mo 6–8. von Gierke.
5. Marken-, Muster- u. Patentrecht. Mi 5–6. Berent.
6. Prozeßrecht, 1. Teil. Di und Fr 8–9. morgens Graf zu Dohna.
7. Gewerberecht u. Gewerbepolitik (m. Besprechung praktischer Fälle). Mi 6–8 . . . . . Fleischmann.

### C. VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE.

1. Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Di, Mi und Fr 9–10 morgens . . . . . Hesse.
2. Geschichte des Sozialismus, Kommunismus und Anarchismus. Mo 8–9 abends . . . . . Hesse.
3. Der Handel. Di und Fr 12–1. . . . . Gerlach.
4. Geld-, Kredit- u. Bankwes. Di u. Fr 11–12 Gerlach.
5. Volkswirtschaftliche Übungen. Mi 5–6 Gerlach.

### D. GEOGRAPHIE, WARENKUNDE UND NATURWISSENSCHAFTEN.

1. Allgemeine Wirtschafts- und Verkehrsgeographie. Mo und Do 12–1 (volle Stunden, Schluß der Vorlesung Ende Juni) . . . . . Lullies.
2. Angewandte Chemie, mit Demonstrationen, im Chemischen Institut der Universität, Drummstr. 21, Mi 12–1 . . . . . Blochmann.
3. Optik und Photographie, mit Demonstrationen, im physikalischen Institut der Universität, Stein-damm 6. Mi 8<sup>1</sup>/<sub>2</sub>–9<sup>1</sup>/<sub>4</sub> abends . . . . . Hoffmann.

### E. SPRACHEN.

1. Französisch I (f. Anf.) Mo u. Do 3–4 Drwenski.
2. Französisch II (für Fortgeschrittene). Mo und Do 4–5 . . . . . Drwenski.
3. Französisch III (für Fortgeschrittene). a) Di 7–8 abends, b) Di 6–7 . . . . . Drwenski.
- Zu 1–3. Volle Stunden, Schluß der Vorlesungen Ende Juni . . . . .
4. Englisch I (f. Anf.). Di u. Fr 8–9 abd. Reicke.
5. Englisch II (für Fortgeschrittene). Di und Fr 5–6 . . . . . Reicke.
6. Englisch III (für Fortgeschrittene). a) Fr 7–8 abends, b) Di 7–8 abends . . . . . Reicke.
- Zu 4–6. Volle Stunden, Schluß der Vorlesungen Ende Juni . . . . .
7. Russisch I (f. Anf.). Di u. Fr 8–9 morgens Rost.
8. Russisch II (für Fortgeschrittene) Mi und So 8–9 morgens . . . . . Rost.
9. Russisch III (für Fortgeschrittene). a) Mo 8–9 morgens, b) Do 8–9 morgens . . . . . Rost.

### F. STENOGRAPHIE.

- a) System Gabelsberger. 1. Kursus I (für Anf.). Di u. Fr 8–9 abd. (volle Stunden). 2. Kursus II (für Fortgeschrittene) mit Debattenschrift. Di u. Fr 9–10 abends (volle Stunden) . . . . . Sudau.
- (Schluß der Vorlesungen Ende Juni) . . . . .
- b) System Stolze-Schrey. 1. Kursus I (für Anf.) Mi und So 12–1 (volle Stunden). 2. Kursus II (für Fortgeschrittene) mit Debattenschrift. Mi 8–10 abd. (volle Stunden) . . . . . Thimm.
- (Schluß der Vorlesungen Ende Juni) . . . . .



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 2

M A I

1915

## Carl Gustav Odermann

(Zu seinem 100. Geburtstage)

Von Br. Kämpfe, Leipzig

**A**M 6. Mai sind es 100 Jahre, daß der bekannte und verdiente Vorkämpfer auf handelsunterrichtlichem Gebiete Carl Gustav Odermann geboren wurde. Als erfahrener Lehrer der Handelswissenschaften, als fruchtbarer pädagogischer Schriftsteller, als Begründer einer und als Leiter zweier der bedeutendsten Handelsschulen — und zwar zu einer Zeit, in der der Handelsschulgedanke noch nicht die allgemeine Würdigung und Förderung von Seiten der Behörden und der Kaufmannschaft erfuhr — ist er von großer Bedeutung für die Entwicklung des sächsischen und damit des gesamten Handelsschulwesens gewesen.

Im Bismarckjahre, genau fünf Wochen nach dem großen Kanzler, von dessen würdig-ernster Jubelgeburtstagsfeier heute noch unser aller Herzen bewegt sind, wurde Odermann in Leipzig geboren. Die Verhältnisse, in denen er aufwuchs, waren überaus bescheidene und einfache, wie er selbst sagt, dürftige, die sich eher noch verschlechterten, als ihm im 7. Lebensjahre der Vater starb. Seinen Jugendunterricht genoß er in der Wendlerschen Freischule, einer für ärmere Kinder eingerichteten, übrigens stark besuchten öffentlichen Elementarunterrichtsanstalt. Durch seine Fähigkeiten und seinen Fleiß muß er sich schon damals vor den anderen hervorgetan haben: Zwei seiner Lehrer mit akademischer Bildung suchten ihm den Übertritt in die Lateinschule dadurch zu ermöglichen, daß sie ihm unentgeltlich Privatunterricht in den Elementen des Griechischen, Lateinischen und der Mathematik erteilten. Freilich zu einer Ausführung des Planes reichten die geringen Mittel der Mutter nicht aus; es war schon ein übriges, daß er nach der Konfirmation dem kaufmännischen Berufe zugeführt wurde. Sein wohl aus

einer besonderen Vorliebe für Bücher und deren Studium entsprungener Wunsch, Buchhändler zu werden, ließ sich nicht erfüllen, weil keine Lehrstelle zu finden war. So trat er denn in ein Kolonialwarengeschäft als Lehrling ein, und zwar auf vier Jahre, was damals die Mindestlehrzeit war (beispielsweise wurde diese Zeitdauer auch verlangt, um später Aufnahme in der Leipziger Kramerinnung zu finden). So sehr ihm diese Lehre für sein ganzes späteres Leben genützt haben mag, eine innere Befriedigung hat er in ihr nicht gefunden. Den allzu mechanischen, zum Teil auch untergeordneten Verrichtungen konnte der strebsame junge Mann auf die Dauer keinen Geschmack abgewinnen, und zu geistiger Betätigung fehlte ihm im Geschäft fast jede Gelegenheit. Auch ein Besuch der damals gerade begründeten Handelslehranstalt blieb ihm versagt, sei es, weil der in der praktischen Ausbildung schon etwas Vorgeschrittene im Geschäft nicht mehr abkömmlich war, sei es, weil der Lehrherr, wie es damals die Regel war, eine theoretische Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses für Luxus hielt — wurde doch noch Ende der 30er Jahre von allen in Leipzig eingestellten Lehrlingen nur etwa einem Zehntel eine schulmäßige Fachbildung zuteil. Trotzdem wußte O. bald zur Schule und ihrem Leiter Aug. Schiebe\*) in Beziehung zu treten, und diese persönliche Bekanntschaft ist für seinen Bildungsgang von außerordentlichem Einflusse und für seinen künftigen Beruf bestimmend gewor-

\*) Aug. Schiebe, geb. den 2. Okt. 1779 in Straßburg i. E., wurde nach Besuch des Gymnasiums Kaufmann, leitete 1817–19 eine private kaufmännische Erziehungsanstalt, betätigte sich dann wieder kaufmännisch als Bevollmächtigter, Konkursverwalter usw., machte sich durch Herausgabe verschiedener handelswissenschaftlicher Lehrbücher bekannt und wurde dann zum Leiter der zu begründenden öffentlichen Handelslehranstalt in Leipzig berufen. Nach überaus segensreicher Wirksamkeit trat er 1850 von seinem Amte zurück und starb ein Jahr später, am 21. Aug. 1851, in seiner Vaterstadt.

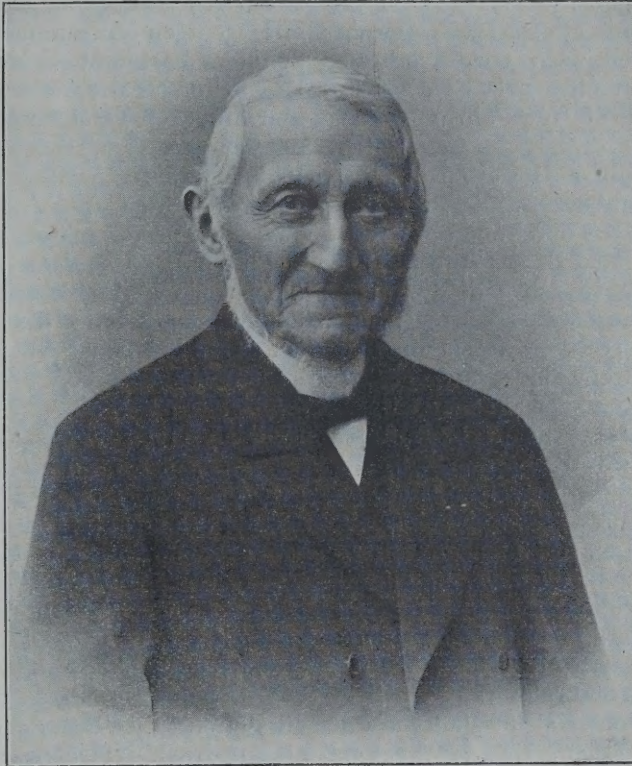


den. Schiebe stand dem wissensdurstigen jungen Manne mit Rat und Tat zur Seite, gab ihm Mittel und Wege zu seiner Weiterbildung an die Hand, stellte ihm und besprach mit ihm handelswissenschaftliche Aufgaben, vor allem aber weckte und nährte er in ihm die Neigung zum Lehrerberufe, für den er eine gewisse Befähigung in ihm wahrgenommen zu haben glaubte. O. hat die in ihn gesetzten Erwartungen ganz erfüllt: Durch freudiges Eingehen auf die Anregungen seines Beraters, durch zähen, eisernen Fleiß hat er die Lücken, die ihm seine Ausbildung in der Elementarschule und in der praktischen Lehre ließen, bald ausgeglichen. Er hat auch später keine Gelegenheit vorübergehen lassen, seine Dankbarkeit gegen den väterlichen Freund öffentlich zu bezeugen, ja sein ganzes späteres Wirken an der Schule ist eine Betätigung im Geiste seines von ihm hochverehrten Lehrers geworden. Im Erteilen von Privatstunden, für die ihm freilich nur die Abende und Sonntage frei blieben, bestanden seine ersten unterrichtlichen Versuche; man muß wohl annehmen, auch erfolgreichen Versuche, denn bereits 1839 veranlaßte Schiebe die Beschäftigung des erst 24jährigen an der Leipziger Handelsschule, vorerst und wohl absichtlich in einer nur mäßigen Anzahl von Stunden, damit ihm noch Zeit bliebe zur planmäßigen Weiterführung und Vertiefung seiner Studien. In der Folgezeit hat Odermann handelsrechtliche, volkswirtschaftliche und andere Vorlesungen an der Universität besucht, dem Studium der englischen und französischen Sprache obgelegen, erfolgreich sich literarisch betätigt (s. unten), vor allem aber sich seiner pädagogischen Tätigkeit mit einer Hingebung und einem Eifer gewidmet, die ihm die volle Anerkennung seiner Vorgesetzten eintrugen. 1853 erwarb er sich an der Universität die Würde eines doctor philosophiae. Seine Dissertation aufzufinden, ist mir nicht gelungen; wahrscheinlich hat sich die Fakultät, wie das damals möglich war, mit der Vorlegung der von ihm früher schon verfaßten Lehrbücher und Schriften begnügt, wenigstens läßt darauf der in dem Verzeichnis der Doktoranden des Jahres 1853 bei seinem Namen stehende Vermerk „traditis scriptis compluribus a se editis“ schließen. Auch praktisch wirtschaftlichen Fragen wandte er damals sein Interesse zu; von ihm ist z. B. die Anregung zur Begründung einer Pensionskasse für die Lehrer der Öffentlichen Handelslehranstalt zu Leipzig ausgegangen, und der Satzungsentwurf, der fast unverändert die Annahme seiner Amtsgenossen fand, entstammt seiner Feder. Der im Jahre 1850 erfolgte Rücktritt Schiebes von der Schulleitung war für ihn ein harter Schlag. Die Tätigkeit unter dem Amtsnachfolger Steinhaus scheint ihm nicht mehr die rechte Befriedigung gewährt zu haben; infolge von Zerwürfnissen mit ihm kündigte er, ohne Aussicht auf eine andere berufliche Tätigkeit zu haben, für den 1. April 1854 seine Stel-

lung. Das Glück war ihm günstig. In Dresden beschloß damals die Handelsinnung, die bereits bestehende, von ihr zwar finanziell unterstützte, sonst aber privaten Charakter tragende Lehrlingsschule in eine Innungsschule, deren Verwaltung und Erhaltung also ganz der Innung zustand, umzugestalten und ihre Leitung einem handelswissenschaftlich gebildeten und mit dem Handelsschulwesen vertrauten Pädagogen zu übertragen. Unter den vielen Bewerbern fiel die Wahl auf O., der durch seine Wirksamkeit an der Leipziger Anstalt und durch seine literarische Betätigung hinlänglich bekannt, im übrigen aber aufs wärmste empfohlen war durch seinen früheren Amtsgenossen und Mitarbeiter Dr. Feller, den Leiter der Gothaer Handelsschule — die älteste, schon 1817 gegründete Handelslehranstalt —, an den sich das Schulkomitee vertraulich um Auskunft gewandt hatte. Am 20. Juni 1854, dem Tage der feierlichen Schuleröffnung, trat O. sein Amt an, nachdem er vorher schon die vorbereitenden Arbeiten (Herstellung des Satzungsentwurfs und eines ausführlichen Prospekts) mit Geschick erledigt hatte. Für die nach seinem Plane eingerichtete Lehrlingsschule waren 2 Unterrichtsjahre mit je 8 pflichtmäßigen Wochenstunden für die kaufmännischen Fächer und 4 weiteren wahlweisen Stunden für die englische und die französische Sprache angesetzt. Der Erfolg war ein recht günstiger, was allerdings auch mit Rücksicht auf die von der Innung für den Schulbesuch der Lehrlinge getroffenen Zwangsbestimmungen zu erwarten war. Immerhin war es erfreulich, daß der Schülerbestand von Jahr zu Jahr stieg und daß auch immer eine Anzahl nicht zum Schulbesuch verpflichteter junger Kaufleute am Unterricht teilnahm. Handelte es sich bei der Lehrlingsschule nun um einen Ausbau in ganz engem Rahmen und fand sich außerdem für sie eine bereits bestehende Einrichtung vor, so zeigte sich Odermanns organisatorisches Geschick noch in besonderem Lichte bei der Errichtung eines „Kursus der Extraner“, wie er ihn nannte, einer „höheren Abteilung“, wie sie anderwärts und später auch in Dresden hieß, die auf sein Betreiben noch im selben Jahre vorgenommen wurde. Diese Schulgattung, die junge Leute durch Unterricht in den allgemein bildenden und den kaufmännischen Fächern besser und gründlicher auf die praktische Lehre vorbereiten sollte, hatte O. in Leipzig kennen und schätzen gelernt; die Vorliebe für sie war ihm von Schiebe eingepfht und vererbt worden. Nach dem Schiebeschen Muster baute er denn auch die Dresdner höhere Abteilung aus, ihr Lehrplan war dem Leipziger ganz ähnlich, nur daß er etwas mehr in die Breite ging und beispielsweise 18 obligatorische Unterrichtsfächer, gegenüber 14 bei Schiebe, aufwies. Auch die an diese Abteilung geknüpften Hoffnungen erfüllten sich glänzend, dank der hingebenden Sorgfalt, die O. gerade ihrem Ausbau angedeihen ließ, dank auch seinem persönlichen Lehr-



geschick und der Umsicht, mit der er seine Mitarbeiter auswählte und auf den rechten Platz stellte. Der Schülerbestand zeigte auch hier einen sehr erfreulichen Aufschwung; die Dresdner Anstalt wurde bald weit über Sachsens Grenzen hinaus bekannt, und damit gewann auch ihr Begründer und Leiter immer mehr an Wertschätzung und Vertrauen. Groß und allgemein war daher das Bedauern, als O. Ostern 1863 nach neunjähriger Wirksamkeit einer ehrenvollen Berufung zum Leiter der Leipziger Handelsschule folgte. Leicht mag es ihm nicht geworden sein, die Weiterführung seiner ureigensten Schöpfung einem Andern zu überlassen; aber wer konnte es ihm verdenken, daß er — ganz abgesehen von den mit der Berufung verbundenen materiellen Vorteilen — mit Stolz und Genugtuung zurückkehrte in seine Vaterstadt, mit der ihn zahlreiche verwandtschaftliche und gesellschaftliche Beziehungen verbanden, an eine Schule, an der er seine pädagogische Tätigkeit mit Glück begonnen, die, älter und in ihrer Anlage gefestigter, ihm ein größeres Arbeitsfeld bot, an der er vor allem die Mission erfüllen zu müssen glaubte, in ihr den alten bewährten Schiebeschen Geist zu erhalten oder, soweit er bereits verloren gegangen war, wieder herzustellen. In seiner Antrittsrede gedenkt er denn vor allem mit dankbarer Rührung seines unvergeßlichen Gönners und entwickelt dann die Grundsätze, nach denen er die Anstalt zu leiten gewillt sei, als obersten den, nach dem auch Schiebe gehandelt, „daß es Aufgabe der Schule sein müsse, ihre Zöglinge nicht bloß mit allernützlichsten, unmittelbar dem Berufe dienenden Kenntnissen auszustatten, sondern ihnen eine tiefere allgemeine Bildung zu vermitteln und sie empfänglich zu machen für alles wahrhaft Gute und Edle“. Diese von ihm aus idealen Gründen als wertvoll bezeichnete allgemeine Bildung sollte bald auch Gegenstand praktischer Forderung werden. Als 1866 in Sachsen die allgemeine Wehrpflicht eingeführt und den höheren Lehranstalten die Ausstellung von zum einjährig-freiwilligen Militärdienst berechtigenden Zeugnissen zugestanden wurde, wurden



auch die höheren Abteilungen der Handelsschulen in Leipzig, Dresden und Chemnitz dieser Bevorzugung teilhaftig, freilich erst, nachdem die von verschiedenen Seiten (z. B. den Realschulen) dagegen erhobenen Einwände durch einen von Odermann verfaßten ausführlichen Bericht über den Unterrichtsgang und das Lehrziel seiner Anstalt, in dem er mit Recht auf die weitgehende Pflege der allgemeinbildenden Fächer hinweisen konnte, entkräftet waren. Dieses Recht wurde dann 1869 den genannten Anstalten nach Festlegung eines Regulativs, das über die Lehrfächer, die Unterrichtsstunden, das Lehrziel, die Prüfungsordnung usw. nähere Bestimmungen traf, vom Kanzleramte des Norddeutschen Bundes

bestätigt. Wenn daher die sächsischen Handelsschulen von vornherein als berechnete höhere Lehranstalten staatlich anerkannt wurden, so ist das nächst der kräftigen Initiative, die die sächsische Regierung selbst ergriff, der überzeugenden Berichterstattung und dem zielbewußten Vorgehen Odermanns und seiner Amtsgenossen an den beiden Schwesteranstalten (F. Nobacks in Dresden und W. Uhdes in Chemnitz) zu danken. Es war zu erwarten, daß mit dieser staatlichen Anerkennung auch eine größere Beachtung und Würdigung der

Handelsschulen von privater und namentlich kaufmännischer Seite Hand in Hand ging; der Schülerbestand nahm erheblich zu, und zwar erfolgte der Zuwachs — das war das Erfreulichste an der Erscheinung — vor allem aus Sachsen, so daß damit eigentlich erst die Handelsschulen in ihrem engeren Vaterlande Boden faßten. Später (1876) half Odermann dann noch einem mit der Zeit sich herausstellenden Bedürfnisse insofern ab, als er die Lehrlinge, die bereits das Reifezeugnis für den einjährig-freiwilligen Dienst besaßen, neben der kaufmännischen Lehre aber noch einen schulmäßigen Fachunterricht genießen sollten, zu einem *fachwissenschaftlichen Kursus* vereinigte\*). Da diese Einrichtung meines Wissens die erste ihrer Art

\*) Ein entsprechender Fachkursus für Schüler von einjähriger Dauer mit 30 Wochenstunden wurde 3 Jahre später von Odermanns Amtsnachfolger, C. Wolfrum, eingerichtet.



war, ist O. als der Vater der gegenwärtig vielen Handelsschulen angegliederten *Fachkurse* anzusehen. Im übrigen hat O. vor allem der inneren Ausgestaltung der Schule alle Sorgfalt und Mühe angedeihen lassen. Der Lehrplan wurde zeitgemäß und nach den Bestimmungen des Regulativs von 1869 umgestaltet, der Lehrgang aufs bestimmteste festgelegt, die Unterrichtsräume wurden erweitert und verbessert, Hilfs- und Anschauungsmittel beschafft, die Bücherbestände der Bibliothek vergrößert, die technischen Ausflüge, auf die er schon in Dresden besonderen Wert gelegt hatte, nach Kräften gefördert, vor allem aber dem Unterricht selber die größte Sorgfalt gewidmet. So konnte O. seinem Amtsnachfolger das Schulwesen in einer mustergültigen Ordnung übergeben. Ein Jahr vor seinem Rücktritt befahl ihm ein schweres Nervenleiden, von dem er sich zwar wieder erholte, das ihn aber doch die völlige Frische des Körpers und Geistes, wie er sie zur Führung seines Amtes für durchaus erforderlich hielt, nicht wiedergewinnen ließ. Unter Beweisen der Verehrung, Liebe und Dankbarkeit, die ihm seine Behörde, die Amtsgenossen und Schüler in Wort und Tat darbrachten, schied er Ostern 1878 von der Schule, die er 15 Jahre hindurch geleitet hatte (zufällig ebensolange, wie er früher als Lehrer an ihr tätig gewesen war), mit dem frohen und stolzen Bewußtsein, das Seine zur Hebung der Anstalt und des handelswissenschaftlichen Unterrichts überhaupt beigetragen zu haben. Er verzog nach Freiburg i. Br., suchte und fand hier in der reinen Bergluft die Wiederherstellung und Kräftigung seiner Gesundheit und kehrte 1890 nach Norddeutschland zurück. In Dresden verbrachte er in stiller Zurückgezogenheit, aber trotz aller Beschwerden des Alters in fleißiger literarischer Betätigung den Abend seines arbeitsreichen Lebens; am 12. Februar 1904 starb er im gesegneten Alter von fast 89 Jahren. Mit ihm schied ein *ganzer* Mann, eine starke Persönlichkeit, die auf ihre Umgebung einen nachhaltigen Einfluß ausüben mußte. Treu und gewissenhaft, offen und ohne Falsch, streng gegen sich, und gegen andere, dabei bescheiden und anspruchslos, so war sein Wesen. Seinem ausdauernden, eisernen Fleiße, seinem starken Pflichtbewußtsein verdankte er zum großen Teile die Erfolge seines Lebens. Eine schnelle Auffassungsgabe und ein klarer Blick zeichneten ihn aus; im Kleinen peinlich genau, fast pedantisch, hatte er den Blick doch immer auf das große Ganze gerichtet. Im Verkehr zunächst zurückhaltend, ja verschlossen, schenkte er dem, den er treu und würdig befand, sein volles Vertrauen, sein ganzes Herz. Als Lehrer war er gerecht, unparteiisch und voll sittlichen Ernstes; durch seinen Lehreifer und seine Hingebung an den Beruf riß er die Schüler, auch die lässigen und lauen, mit fort. Im Unterricht war er klar, bestimmt und anschaulich, er besaß in

hohem Maße die glückliche Gabe, den Vortrag der Fassungskraft der Schüler anzupassen. Bei leichteren jugendlichen Verfehlungen zeigte er sich milde und nachsichtig, ließ aber den, der seiner Güte sich unwürdig erwies, auch seine ganze Strenge fühlen und schreckte, wie die Jahresberichte der Schule erkennen lassen, da, wo das Interesse des Ganzen es erforderte, auch vor der härtesten Schulstrafe, der Ausschließung, nicht zurück. Politisch liberal, tolerant gegen Andersdenkende und Andersgläubige hat er sich, auch in den an wichtigen Ereignissen so reichen Jahren, öffentlich kaum betätigt: Seine Zeit und Arbeit gehörten ganz der Schule, er war ein Schulmann durch und durch.

Und der Schule allein galt auch seine *schriftstellerische* Tätigkeit. Was er geschrieben, war mit wenigen Ausnahmen für die Hand des Schülers bestimmt. Seine Lehrbücher und seine Bearbeitungen der Werke Schiebes sind lange Zeit hindurch geschätzte Lehrmittel an den Handelsschulen gewesen. Und wenn die moderne Pädagogik, die vor allem dem lebendigen mündlichen Vortrage die Vermittlung des Lehrstoffs zuweist, auf ihren Gebrauch in der Schule verzichtet hat, so sind sie doch heute noch wahre Muster einer geschickten, klaren und erschöpfenden Darstellung, die Schülern und Lehrern, Studierenden und Praktikern die besten Dienste leisten. Das gilt von seiner *Praktischen Anleitung zur einfachen und doppelten Buchhaltung*, 1844 in erster und dann in 7 weiteren Auflagen erschienen, die in gedrängter Kürze den Lehrlingsschülern das Wesen der Buchführung an der Hand eines zweimonatigen Geschäftsganges einer offenen Handelsgesellschaft darbietet, ferner von seinem „*Deutsch-französischen Handwörterbuche der Sprache des Handels, des Handelsrechts und der Volkswirtschaftslehre*“ (1883); das gilt vor allem auch von den Neubearbeitungen der trefflichen Werke Schiebes\*), die dieser bei seinem Scheiden vom Amte (1850) als Ausdruck seines besonderen Vertrauens ihm übertrug. Ohne Nennung seines Namens besorgte O. ferner die Vollendung eines von Ludolph Schleier herausgegebenen *Lehrbuchs der Handelswissenschaft* (1845), sodann lieferte er einige Beiträge zu Schiebes „*Universallexikon der Handelswissenschaften*“ (1837—39). Das Werk endlich, dem er die größte Sorgfalt gewidmet und das bis in die Gegenwart seine Bedeutung als Handelsschulbuch behauptet hat, ist das von ihm und Dr. Feller verfaßte Rechenbuch „*Das Ganze der kaufmännischen Arithmetik*“. Es läßt sich nicht feststellen, welchem der beiden Verfasser der größere Arbeitsanteil an dem Buche zufällt, jedenfalls bleibt O. das Verdienst, das

\*) Diese unter dem Doppelnamen Schiebe-Odermann erschienenen Neubearbeitungen sind: Die Lehre von der Buchhaltung (von O. die 4. bis 13. Aufl.), Die Kontorwissenschaft (von O. die 4. bis 9. Aufl.), Die kaufmännische Korrespondenz (von O. die 5. bis 15. Aufl.), Auswahl deutscher Handelsbriefe für Handlungslehrlinge (von O. die 2. bis 11. Aufl.; die 12. und 13. Aufl. sind dann von Prof. Adler besorgt), Manuel de la Correspondance commerciale (von O. die 6. und 7. Aufl.).



Werk in seinen späteren Auflagen allein neu bearbeitet und auf der Höhe der Zeit erhalten zu haben. Schon die erste, 1842 erschienene Auflage\*) läßt alle die Vorzüge, die man dem Buche nachrühmt, erkennen, eine klare Darstellung, die Verwendung praktischer Rechenweisen, strenge Anlehnung an die kaufmännische Praxis und ein reichhaltiges Aufgabenmaterial. Sofort nach Erscheinen führte es Schiebe an der Leipziger Handelsschule ein; daß er ihm sein eigenes, bis dahin an der Schule benutztes „Lehrbuch der kaufmännischen Arithmetik“ opferte, stellt seiner Objektivität und Uneigennützigkeit ein schönes Zeugnis aus. O. hat die Freude gehabt, sein Buch an einer großen Zahl von Schulen Nord- und Süddeutschlands, ja auch der Schweiz eingeführt zu sehen, er hat nach Fellers Tode die 8. bis 17. Auflage allein herausgegeben. Nach seinem Ableben sind inzwischen noch drei Auflagen (20. Aufl. 1912/13) erschienen; dem fleißig gesammelten, geschickt und klar dargestellten Inhalte ein modernes Gewand zu geben, erschien den Neubearbeitern, Prof. Adler und mir, der erheblichen Opfer an Zeit und Mühe durchaus wert. Es ist uns eine Ehre gewesen, durch die Übernahme der Bearbeitung den Namen Odermanns auch weiter der Handelsschule erhalten und seiner Person ein hoffentlich noch Jahrzehnte überdauerndes literarisches Denkmal gesetzt zu haben.

Daß dem verdienstvollen Manne die äußere Anerkennung auch sonst nicht fehlen konnte, ist selbstverständlich. Schon während seiner Direktorialzeit (1869) erhielt er einen hohen sächsischen Orden, bei seinem Scheiden vom Amte den damals noch selten verliehenen Titel als Professor; seine Vaterstadt Leipzig ehrte ihn (ebenso wie übrigens auch Schiebe) in sinniger Weise dadurch, daß sie eine Straße nach ihm benannte. Wohl die größte Befriedigung und Genugtuung aber empfand er, wenn seine Schüler und Freunde irgendein bemerkenswertes Ereignis in seinem Leben zum Anlaß nahmen, ihm ihre Liebe, Verehrung und Dankbarkeit auszudrücken. Bei seinem Rücktritt von der Schultätigkeit priesen ihn nahezu 100 seiner ehemaligen Schüler in einer Adresse als „ihren treuen Berater und Führer, der durch sein eigenes Beispiel ihnen gezeigt habe, was auch der Einzelne vollbringen kann, wenn er fest und beharrlich in treuer Pflichterfüllung seine Lebensaufgabe zu lösen trachtet“. Noch allgemeiner und herzlicher war die Kundgebung zu seinem 80. Geburtstage; mehr als 300 seiner früheren Mitarbeiter und Schüler, seiner Freunde und Verehrer begrüßten ihn da in einer Glückwunschschrift. „Wenn“ — hieß es darin — „das Werk des Erziehers der Arbeit eines Säemanns vergleichbar ist, der nicht nur den fruchtbaren, sondern auch den kargen Boden zu bearbeiten versteht, auf daß die in ihn hineingelegte Saat

tausendfältige Frucht treibe, so sind Sie in der Tat ein guter Säemann gewesen; denn die Keime, die Sie in die Herzen Ihrer Schüler gelegt, sind aufgegangen und haben nach Jahren reiche Frucht getragen. Nicht nur innerhalb der Grenzen unseres engeren und weiteren Vaterlandes, sondern auch außerhalb derselben leben heute Hunderte von angesehenen Kaufleuten, die ihre erste Fachbildung und ihre Charaktertätigkeit Ihnen verdanken, die noch heute in Ihnen das Muster unermüdlichen Schaffens, gewissenhaftester Pflichterfüllung, persönlicher Anspruchslosigkeit verehren und die von Ihnen gelehrt und geübten Tugenden auf ihre Nachkommen zu übertragen streben.“ — Glücklicher der, der bei Lebzeiten solche Anerkennung — und wir müssen nach all dem Gesagten hinzufügen — solche wohlverdiente Anerkennung erfährt.

*Ehre seinem Andenken!*

## Der deutsche Außenhandel und die Mittel zu seiner Förderung

Von Th. Kreuzkam, Berlin-Wilmersdorf

WÄHREND die feste Zuversicht, daß Deutschland den Krieg gegen eine Welt von Feinden auch wirtschaftlich und finanziell wird durchhalten können, alle Volkskreise erfüllt, wird vielfach die bange Frage aufgeworfen, was aus unserer Ausfuhr nach dem Kriege werden würde. Die Frage ist so wichtig, daß ihr gegenüber der Hinweis darauf nicht verfangen will, die wirtschaftliche Macht Deutschlands werde von den Errungenschaften des Krieges abhängen. Allerdings wird das Schicksal des deutschen Handelsverkehrs mit dem Auslande durch die Erfolge unserer Waffen wesentlich bestimmt werden; trotzdem darf und muß schon jetzt versucht werden, eine Antwort auf diese Frage zu finden.

Zunächst mag darauf hingewiesen werden, daß Frankreich, Belgien und Rußland durch den Krieg schon jetzt sehr stark gelitten haben und daß diese Länder ihr Wirtschaftsleben am Ende des Krieges wieder neu aufbauen müssen. Es wird geraume Zeit darüber vergehen, bis die Industrien der genannten Staaten wieder die Entwicklung genommen haben, die sie vor dem furchtbaren Ringen aufwiesen. Woher sollen aber diese Länder, über die der Kriegsgott mit ehernen Schritten hinweggestürzt ist, die wirtschaftliche und industrielle Kraft zur Eroberung deutscher Absatzgebiete nehmen?

Der deutschen Industrie eröffnen sich gewaltige Zukunftsaussichten in der Welt des Islams: In diesen Ländern, in der europäischen wie in der asiatischen Türkei und in Persien standen bisher in bezug auf die Ausfuhr England und Frankreich an der Spitze. Die Waffenbrüderschaft zwischen Deutschland und der Türkei

\*) Diese erste (und auch die zweite) Auflage befindet sich in der Pädagogischen Zentralbibliothek zu Leipzig.



wird zweifellos zu einer Zurückdrängung des wirtschaftlichen Einflusses der Länder des Dreiverbandes im Gebiete des Islams führen. Wenn diesen Ländern eine ruhige Entwicklung gewährleistet sein wird, werden sie, begünstigt durch ihre reichen Bodenschätze, ein wichtiges Absatzgebiet für die verschiedensten deutschen Industriezweige werden.

Die Länder unserer Gegner machen schon jetzt lebhafteste Anstrengungen, um sich nach dem Kriege von der Einfuhr deutscher Industrieerzeugnisse zu befreien. Aber selbst unter dem Einflusse des maßlosen Hasses gegen Deutschland, der diese Länder erfüllt, müssen ihre Industrie- und Handelskreise rückhaltslos zugeben, daß sie die deutschen Waren nicht entbehren können. Die schärfsten Abwehrmaßregeln gegen deutsche Industriewaren werden in Rußland erwogen: die Regierung fordert zur Errichtung von Konkurrenzfabriken gegen Deutschland auf, weil sie weiß, daß Rußland während des Krieges die gesperrten deutschen Erzeugnisse auf dem Umwege über andere Länder beziehen will. Unerfindlich bleibt allerdings, wie man\*in Rußland nach dem Kriege die Kapitalien für neue Fabriken aufbringen will. Etwa aus Frankreich und England, aus Ländern, die, abgesehen davon, daß sie die ungeheuren russischen Kriegskosten zu tragen haben, selbst im stillen den Wunsch hegen, die bisherigen deutschen Absatzgebiete in Rußland für sich zu erobern? Dazu kommt, daß die technisch-industrielle Überlegenheit Deutschlands ihre schönsten Triumphe auf dem Gebiete von Spezialfabrikaten, auf dem Gebiete der Verfeinerungsindustrie, der elektrotechnischen, der chemischen und der optischen Industrie gefeiert hat. Um derartige Erzeugnisse gleich gut und gleich preiswert, wie die deutsche Industrie, herstellen und anbieten zu können, dazu gehören jahrelange Versuche, Erfahrungen und Beziehungen. Werden etwa in der Zwischenzeit die Länder, mit denen wir Krieg führen, und die neutralen Länder, die uns unfreundlich gesinnt sind, auf Fabrikate dieser Art verzichten? Es ist möglich, daß unser Absatz in gewissen Stapelartikeln zurückgehen wird, weil inzwischen die Vereinigten Staaten von Amerika und zum Teil auch England in die Lücke gesprungen sind, die durch die Unterbindung der deutschen Ausfuhr infolge des Krieges entstanden ist. Aber die Zunahme an wirtschaftlicher Macht, die uns der Sieg bringen wird, dürfte diesen Ausfall mehr als ausgleichen. Während des Krieges haben alle Länder ihren Bedarf bis auf das äußerste eingeschränkt, die neutralen Länder ebenso wie die kriegführenden. Nach dem Kriege wird, selbst wenn die Völker weiterhin zunächst Sparsamkeit üben, der so lange zurückgehaltene Bedarf der ganzen Welt sich gewaltig melden. Für diese Lieferungen werden aber Frankreich, Belgien und Rußland, wo wichtige Industriegebiete zerstört sind, nicht in Frage kommen. Deutschland dagegen, dessen Industrie sich in wenigen Wochen

dem Kriegszustande angepaßt hat, wird sich auch den Ansprüchen des gewaltig gesteigerten Güteraustausches der Völker nach dem Friedensschlusse gewachsen zeigen.

Zu Beginn des Krieges waren bekanntlich auch die Geschäftskreise der Vereinigten Staaten fest davon überzeugt, daß es ihnen leicht fallen würde, den englischen wie den deutschen Handel in Süd- und Mittelamerika nach Nordamerika abzulenken. Ganze Legionen von amerikanischen Handlungsreisenden wurden nach Amerika geschickt, doch sind die erwarteten großen Aufträge nicht eingetroffen. Die süd- und mittelamerikanischen Konsuln und Handelskammern in New York gaben übereinstimmend der Überzeugung Ausdruck, daß ihre Staaten notgedrungen engere geschäftliche Beziehungen zu Europa als zu Nordamerika unterhalten müßten, da Europa eben auch zugleich der Hauptabnehmer südamerikanischer Rohprodukte sei. Außerdem besäßen die Vereinigten Staaten viel zu wenig Bankverbindungen in Süd- und Mittelamerika, so daß Trattendeckungen und sonstige finanzielle Transaktionen nebst den Zahlungen für die Vereinigten Staaten selbst über Europa geschehen müßten. In ähnlichem Sinne haben sich verschiedene andere Stellen dahin ausgesprochen, Südamerika werde mit Europa nach dem Kriege auch fernerhin engere geschäftliche Beziehungen pflegen als mit den Vereinigten Staaten. In den Vereinigten Staaten waren es anfangs insbesondere die Fachblätter des Eisenhüttenwesens, Iron Age und Iron Trade Review, die den deutschen Nebenbuhler beseitigen zu können hofften. Das Electric Railway Journal riet in seiner Ausgabe vom 8. August 1914 den Fabrikanten elektrischer Bahnausrüstungen, sich vor allem um die Kundschaft der Bahnen zu bemühen, die bisher von Deutschland versorgt würden. Wenn sie bereit wären, ebenso langfristige Kredite zu bewilligen wie die deutschen Unternehmer, so würde sich eine günstige Absatzgelegenheit entwickeln lassen. Auch hierin sah man sich getäuscht, denn Deutschland läßt sich nicht von heute auf morgen und wahrscheinlich auch nicht in Jahrzehnten aus der Reihe der Wirtschafts- und Kulturvölker austilgen, ohne daß die anderen Staaten selbst schweren Schaden leiden. Zu dieser Erkenntnis hat man sich denn auch in Amerika schon längst durchgerungen. Die angesehenere amerikanische Fachzeitschrift Engineering News vom 17. September 1914 brachte in dieser Hinsicht die nachstehenden zutreffenden Ausführungen:

„Wir geben nur der Wahrheit die Ehre, wenn wir aussprechen, daß es wahrscheinlich kein anderes Volk auf der Welt gibt, dessen plötzliche Absperrung vom Verkehr wirtschaftlich so schwer überall empfunden würde, wie die Absperrung Deutschlands. Es ziemt sich, das hier besonders auszusprechen, weil Deutschland mehr als irgendein anderes Volk seine bedeutsame industrielle Stellung nicht seinen reichen natürlichen Hilfsquellen oder seiner günstigen geographischen Lage zu verdanken hat, sondern in erster Linie dem Wissen und Können und dem



Scharfsinn, mit dem das Volk die neuzeitlichen technischen Aufgaben bearbeitet. Wir Ingenieure und Chemiker wissen seit langem, daß die Deutschen auf dem Gebiete der Wissenschaft und Technik führend sind. Die Ereignisse der letzten Wochen aber haben dies auch dem großen Publikum vor Augen geführt. Wenige sind sich bis dahin bewußt geworden, bis zu welcher Ausdehnung die ganze Welt in der Lieferung einer großen Menge von Waren und Erzeugnissen abhängig ist von deutschen Männern der Wissenschaft, von Chemikern, Ingenieuren, Fabrikanten. Amerikanische und englische Industrielle, die sich zunächst zu der Gelegenheit beglückwünschten, für ihren auswärtigen Handel die Märkte zu erobern, die für deutsche Erzeugnisse durch den Krieg verschlossen waren, mußten nur zu oft merken, daß diese in ihren Maßnahmen gerade dadurch gehindert waren, daß sie gewisse deutsche Erzeugnisse nicht mehr in ausreichender Menge erhalten konnten.

Es sei nur darauf hingewiesen, wie die Stahlfabrikanten ernstlich durch die Frage beunruhigt worden sind, wie sie ihren Bedarf an Ferromangan jetzt decken sollen. Düngstoffabrikanten mußten mit der Möglichkeit rechnen, ihre Werke zu schließen, da sie deutsche Pottasche nicht erhalten konnten. In der Textilindustrie mußte man plötzlich mit der Tatsache rechnen, daß, wenn es gelingen sollte, deutsche Häfen durch Kriegsschiffe zu sperren, auch die Zufuhr von Farben und Farbstoffen auf das ernsteste gefährdet sei. In dem Handel mit Chemikalien und Drogen stiegen die Preise auf das Doppelte und Dreifache, sobald man erkennen mußte, daß bei Ausbleiben weiterer Zufuhren aus Deutschland die Welt vorübergehend ohne gewisse chemische Erzeugnisse würde auskommen müssen, die in der pharmazeutischen sowohl wie in der chemischen Industrie geradezu unentbehrlich sind. Diese Liste ließe sich noch wesentlich vervollständigen. In der Tat könnten wir nur wenige der wichtigsten Industriezweige anführen, in denen Deutschland nicht eine solche herrschende Stellung einnimmt, daß die gesamte übrige Welt hierin von Deutschland abhängig ist. Gewiß ist, von einem hohen Standpunkte betrachtet, der Sieg, den Deutschland durch die Eroberung schwieriger Gebiete der Industrie und Technik bisher errungen hat, als allgemein verdienstvolle Tat höher zu bewerten als irgendein Sieg, den eine große Militärmacht lediglich durch rohe Gewalt noch zu gewinnen vermag.

Man hat gesagt, daß die meisten der Waren, für die wir und andere Länder auf Deutschland angewiesen sind, wenn Not an den Mann kommt, auch bei uns hergestellt werden können. Das trifft auch auf die meisten dieser Waren tatsächlich zu, allerdings unter der Voraussetzung, daß genügend Zeit hierfür vorhanden ist. Genügend Zeit aber bedeutet in den meisten Fällen sehr lange Zeit. In der Düngstoffabrikation hat man z. B. seit einer Reihe von Jahren eifrig versucht, Pottasche aus den natürlichen Hilfsquellen der Vereinigten Staaten zu erzeugen. Was man aber tatsächlich bisher als praktisch verwertbar ansehen kann, ist sehr gering, verglichen mit dem Bedarf, der gedeckt werden muß. Um Anlagen zu errichten, die für den Verbrauch in der Landwirtschaft und auf anderen Gebieten genügende Mengen von Pottasche zu angemessenen Preisen herstellen könnten, würde man nicht Monate, sondern Jahre gebrauchen. Die Vertreter der Landwirtschaft und der Düngstoffabrikation fragen sich, was sie bis dahin tun sollen. Das gleiche gilt für zahlreiche Stoffe in der Farbenindustrie und in der ganzen chemischen Industrie. Ärzte und Apotheker, die daran gewöhnt sind, die denkbar verschiedensten, aus Steinkohlenteer hergestellten Erzeugnisse zu verwenden, die zumeist in Deutschland entdeckt und auch dort nur erzeugt werden, zerbrechen sich den Kopf darüber, was sie tun sollen,

wenn die Zufuhr etwa ganz plötzlich abgeschnitten werden sollte.

Besonders interessant ist es, festzustellen, daß überdies die Industrie in England, Deutschlands großem geschäftlichem Nebenbuhler und heutigem Feinde, in eine ebenso üble Lage wie wir in den Vereinigten Staaten durch die völlige Absperrung deutscher Erzeugnisse gekommen ist. Englische Nachrichten enthüllen uns, daß englische Industrielle, während sie von großen Plänen sprechen, um den Ausfuhrhandel in den vielen Ländern zu erobern, die Deutschland jetzt nicht erreichen kann, bei jedem Schritt in dieser Richtung dadurch gehindert werden, daß sie diejenigen Stoffe nicht mehr erhalten können, die sie gewohnt waren, aus Deutschland zu beziehen.“

Die hier mitgeteilten Tatsachen berechtigen Deutschland dazu, in handelspolitischer Hinsicht vertrauensvoll in die Zukunft zu blicken. Wenn die Gestaltung der wirtschaftlichen Verhältnisse in dem „neutralen“ und reichen Amerika sich so zeigt, wie es die Amerikaner selbst darstellen, so kann es sich für sie nur darum handeln, aus der gegenwärtigen Unterbindung des deutschen Handelsverkehrs mit den Weltmärkten, insbesondere mit den kriegführenden Staaten, vorübergehend materielle Vorteile zu ergattern.

Wollte unser wirtschaftlicher Hauptgegner den deutschen Welthandelsanteil zerstören, so ergibt sich aus diesem feindlichen Bemühen für Deutschland seinerseits mit Notwendigkeit das Streben nach vermehrter Sicherung seines Welthandelsanteils. Freilich können wir uns der Einsicht nicht verschließen, daß, angesichts der geographischen Lage Deutschlands und der wirtschaftlichen Bedingungen, unter denen es lebt und arbeitet, dieses Problem seine großen Schwierigkeiten hat. Hier sind hohe und große Kampfziele aufgesteckt, und um sie zu erreichen, werden alle erdenklichen Mittel angewandt werden müssen. Durch den Krieg sind nicht nur die Handelsverträge zwischen Deutschland und den mit ihm im Kampfe befindlichen Mächten außer Kraft gesetzt —, es ist auch der Frankfurter Friede zerrissen, und Deutschland hat dadurch völlig freie Hand bekommen für jede wirtschaftliche Umstellung seiner auswärtigen Wirtschaftspolitik. Aufgabe der deutschen Handelsdiplomatie ist es, nach jeder Richtung hin die gegebene handelspolitische Bewegungsfreiheit umsichtig zu benutzen, um alle Schädigungen abzuwenden, mit denen die Mächte des Dreiverbandes, jede auf ihre Art, uns handelspolitisch und weltwirtschaftlich bedacht haben, und aus eigener Kraft die Bahnen zu wandeln, die uns, unter Beseitigung der uns zugedachten Schranken, unter sicherer Gewährleistung des Gleichgewichts in der heimischen Volkswirtschaft, weltwirtschaftlich voranzubringen versprechen.

Die nachstehenden Ausführungen mögen einen Anhalt über die Entwicklung des deutschen Außenhandels bis zum Ausbruch des Krieges und über die mannigfachen Mittel bieten, die zu seiner Förderung zur Verfügung stehen.

Der Warenhandel Deutschlands mit dem Auslande hat im Jahre 1913 den Wert von 20868 Mill. M erreicht gegen 19649 Mill. M im Jahre



1912. Die Entwicklung von Einfuhr und Ausfuhr während der beiden letzten Jahrzehnte ergibt sich aus folgenden Zahlen:

|                       | 1893              | 1903 | 1913  |
|-----------------------|-------------------|------|-------|
|                       | im Millionen Mark |      |       |
| Einfuhr               | 3962              | 6003 | 10770 |
| Ausfuhr               | 3092              | 5015 | 10098 |
| Einfuhr-<br>überschuß | 870               | 988  | 672   |

Hiernach kennzeichnet sich das Jahr 1913 durch eine auffallende geringe Passivbilanz: die Einfuhr war nur um 6,65 Proz. größer als die Ausfuhr. So gering ist der Einfuhrüberschuß in keinem der vorausgegangenen 20 Jahre gewesen. Gegen das Vorjahr ist die Einfuhr im letzten Jahre nur um 78 Mill. M gewachsen, während die Ausfuhr einen Zuwachs von 1141 Mill. M erfahren hat. In dem Jahrzehnt 1893 bis 1903, das unter die Herrschaft der Caprivi-Verträge fällt, hat sich die Einfuhr um 2041 Mill. M = 51,5 Proz. und die Ausfuhr um 1923 Mill. M = 62,2 Proz. vermehrt. In dem folgenden Jahrzehnt von 1903 bis 1913 waren, abgesehen von den ersten drei Jahren, bereits die Bülow-Verträge in Geltung. Die Einfuhr ist in diesem Zeitraume um 4767 Mill. M = 79,4 Proz., die Ausfuhr aber um 5083 Mill. M = 101,4 Proz. gewachsen.

Das letzte Jahr hat auch in bezug auf die Handelsbeziehungen Deutschlands zu den einzelnen Ländern große Verschiebungen gebracht, was aus den nachstehenden Übersichten des deutschen Handels mit den verschiedenen Erdteilen schon recht deutlich zutage tritt. Die deutsche Waren-Einfuhr- und -Ausfuhr von und nach den einzelnen Erdteilen hat an Wert betragen:

| tragen:    | Einfuhr           |      | Ausfuhr |      |
|------------|-------------------|------|---------|------|
|            | in Millionen Mark |      |         |      |
|            | 1912              | 1913 | 1912    | 1913 |
| Europa     | 6008              | 5889 | 6744    | 7677 |
| Amerika    | 2885              | 2995 | 1496    | 1548 |
| Asien      | 1006              | 1049 | 420     | 548  |
| Afrika     | 479               | 497  | 185     | 211  |
| Australien | 304               | 328  | 100     | 104  |

Gegen das Vorjahr ist danach 1913 der europäische Anteil an der deutschen Einfuhr von 56,2 Proz. auf 54,7 Proz., an der Ausfuhr dagegen von 74,3 Proz. auf 76,2 Proz. gestiegen. Die Tatsache, daß rund Dreiviertel der deutschen Warenausfuhr Absatz in europäischen Ländern finden, ist für die Handelspolitik Deutschlands von größter Bedeutung. An der Spitze unter den deutschen Absatzländern steht England, wohin im Jahre 1913 für nicht weniger als 1438 Mill. M Waren (1912 für 1161 Mill. M) ausgeführt wurden. Deutschlands Ausfuhr nach England und seinen Kolonien zusammen hat einen Wert von 1850 Mill. M erreicht. Dieser großen Ausfuhr steht allerdings eine noch größere Einfuhr gegenüber, denn aus England und den englischen Kolonien hat Deutschland im Jahre 1913 für 2091 Mill. M Waren erhalten. Das britische Weltreich ist danach mit 18,9 Proz. am deutschen Außenhandel beteiligt.

Die zweite Stelle nehmen die Vereinigten Staaten ein, deren Einfuhr nach Deutschland

aber im Jahre 1913 um rund 1 Milliarde M größer an Wert war als die Ausfuhr Deutschlands dorthin. Die deutsche Einfuhr aus den Vereinigten Staaten (einschließlich Portorico) ist von 1586 Mill. M im Jahre 1912 auf 1711 Mill. M im Jahre 1913 gestiegen; die deutsche Ausfuhr nach der Union hat sich dagegen nur von 698 auf 713 Millionen M vermehrt.

An dritter Stelle im deutschen Außenhandel steht Rußland; gegen das Vorjahr ist die deutsche Einfuhr aus Rußland (mit Finnland) 1913 von 1565 auf 1470 Mill. M zurückgegangen, die deutsche Ausfuhr dorthin aber von 763 auf 977 Mill. M, das ist um 28 Proz., gewachsen.

Den vierten Platz nimmt Österreich-Ungarn ein und mit ihm beginnt eine Reihe von Ländern, mit denen Deutschland eine aktive Handelsbilanz hat.

|                   | Einfuhr           |      | Ausfuhr |      |
|-------------------|-------------------|------|---------|------|
|                   | 1912              | 1913 | 1912    | 1913 |
|                   | in Millionen Mark |      |         |      |
| Österreich-Ungarn | 830               | 827  | 1035    | 1105 |
| Frankreich        | 552               | 584  | 689     | 790  |
| Kolonien          | 65                | 81   | 13      | 15   |
| Holland           | 345               | 333  | 609     | 694  |
| Kolonien          | 215               | 228  | 75      | 99   |
| Belgien           | 387               | 345  | 493     | 551  |
| Schweiz           | 206               | 213  | 520     | 536  |
| Italien           | 305               | 318  | 401     | 393  |

Ebenso weist der Handel Deutschlands mit Dänemark, Schweden, Norwegen, Rumänien, der Türkei, Bulgarien, Serbien und Portugal eine Aktivbilanz auf. Die deutsche Ausfuhr nach allen diesen Ländern, mit Ausnahme der Türkei, hat im Jahre 1913 verhältnismäßig stark zugenommen. In Südamerika haben die A-B-C-Staaten, Argentinien, Brasilien und Chile, eine große Bedeutung für den deutschen Außenhandel erlangt: die deutsche Einfuhr aus diesen drei Ländern zusammen hatte im letzten Jahre einen Wert von 942 Mill. M (im Vorjahre 968 Mill. M), die Ausfuhr dorthin betrug an Wert 563 Mill. M (im Vorjahre 544 Mill. M). Was Ostasien betrifft, so ist die deutsche Einfuhr aus China von 116 auf 130 Mill. M und aus Japan von 43 auf 47 Mill. M, die deutsche Ausfuhr nach China von 82 auf 123 Mill. M und nach Japan von 111 auf 123 Mill. M gestiegen. Die Einfuhr Deutschlands aus Ägypten hatte im letzten Jahre einen Wert von 118 Mill. M und seine Ausfuhr dorthin von 43 Mill. M. Im Verkehr mit seinen Kolonien hatte Deutschland eine Einfuhr von 53 Mill. M und eine Ausfuhr von 57 Mill. M an Wert zu verzeichnen.

Eine so starke Zunahme der Ausfuhr wie im Jahre 1913 ist bisher noch nicht dagewesen. Gestiegen ist gegen das Vorjahr u. a. die Ausfuhr von Getreide und Mehl um 78 Mill. M, von Zucker um 135 Mill. M, von Kohlen um 96 Mill. M, von Kalisalzen um 17 Mill. M, von Chlorkalium um 16 Mill. M, von Farben und Farbwaren um 20 Mill. M, von Halb- und Fertigfabrikaten der Textilindustrie und Konfektion um 96 Mill. M, von Leder, Lederwaren und Kürschnerwaren um 41 Mill. M, von Waren aus Holz und aus anderen Schnitzstoffen um 24 Mill. M, von Papier, Pappe und Waren daraus um 30 Mill. M, von



Ton- und Glaswaren um 37 Mill. M, von Eisen und Eisenwaren um 154 Mill. M, von anderen unedlen Metallen und Waren daraus um 89 Mill. M, von Maschinen um 48 Mill. M, von elektrotechnischen Erzeugnissen um 51 Mill. M, von Fahrzeugen aller Art um 19 Mill. M, von Spielzeug um 11 Mill. M. In Verbindung mit der Zunahme der Getreide- und Mehlausfuhr ist die Tatsache von Interesse, daß im Jahre 1913 durch Anrechnung von Einfuhrscheinen 155,5 Mill. M Zollvergütungen für ausgeführtes Getreide und Mehl aus der Reichskasse bezahlt worden sind gegen 122 Mill. M im Jahre 1912 und 104,4 Mill. M im Jahre 1911. In keinem früheren Jahre war die Getreideausfuhr so groß wie im Jahre 1913. Die Zollvergütung wurde gewährt für folgende Mengen von Rohgetreide: 1438645 t Roggen, 920324 t Weizen, 638038 t Hafer und 30817 t Gerste. Sowohl bei Roggen wie bei Hafer ist die Einfuhr hinter der Ausfuhr zurückgeblieben.

Bei der Einfuhr des Jahres 1913 ist ein Rückgang zu verzeichnen bei Ackerbau und forstwirtschaftlichen Erzeugnissen, Mineralöl, Halb- und Fertigfabrikaten der Textilindustrie, Kürschnerwaren, Stein-, Ton- und Glaswaren, Eisen und Eisenwaren, bei unedlen Metallen und Waren daraus, mit Ausnahme von Kupfer und Kupferwaren. Dagegen hat die Einfuhr von Tieren und tierischen Rohstoffen, Erzen, künstlichen Düngemitteln, Chemikalien, von Kupfer und Kupferlegierungen und Waren daraus sowie von Maschinen, elektrotechnischen Erzeugnissen und von Fahrzeugen, namentlich Schiffen, gegen das Vorjahr etwas zugenommen.

Mit der Entwicklung von Handel und Industrie und der Ausgestaltung des Verkehrswesens sind naturgemäß auch die verschiedenartigen Einrichtungen, die den Zweck haben, den Außenhandel zu fördern, immer vielgestaltiger und bedeutungsvoller geworden. Neben der umfassenden Tätigkeit auf dem Gebiete der Förderung der Ausfuhr durch die Reichsregierung, sind es insbesondere Maßnahmen privatrechtlichen Charakters, die zur Förderung des Außenhandels getroffen werden können und müssen.

Als solche sind besonders zu erwähnen: die Exportvereine, die Handelsmuseen, die den Außenhandel anregenden und fördernden Veröffentlichungen, namentlich aber die Exportmusterlager.

Die Exportvereine sollen ihren Mitgliedern durch Zusammenschluß den direkten Absatz ihrer Fabrikationsüberschüsse ermöglichen, zu welchem Zwecke sie ihren Mitgliedern Auskünfte über geeignete Geschäftsanbahnungen erteilen, besondere Adreßbücher herausgeben, den Interessenten Nachweise über vertrauenswürdige Vertreter sowie von Selbstkäufern im Auslande liefern, zuweilen auch kostenfrei die Vermittlung von Exportgeschäften sowie auch Übersetzungen und Auskünfte über die verschiedenartigsten, die Auskunft betreffenden Angelegenheiten be-

sorgen. Derartige Vereine sind z. B. in Deutschland: der Exportverein im Königreich Sachsen in Dresden, der Süddeutsche Exportverein E. V. in Mannheim, die Exportstelle des Bayrischen Industriellenverbandes und das Exportbureau der Deutschen Exportbank.

Als Handelsmuseen werden meistens Institute bezeichnet, welche die Förderung und Unterstützung des Außenhandels, insbesondere des Exportes, durch Informationen aller Art, Exportmusterausstellungen, Veröffentlichungen, Musterlager, Anregungen, Winke, Ratschläge sowie in vielen anderen Beziehungen in zentralisierter Durchführung bezwecken und den Handel wissenschaftlich erforschen und publizistisch bearbeiten. Sie sollen nicht nur die Informationen der Produzenten und Kaufleute ermöglichen, sondern — ähnlich wie die naturwissenschaftlichen und Kunstmuseen — die nötigen Hilfsmittel zu kommerziellen Studien bieten, sind also einerseits theoretische, andererseits praktische Einrichtungen. Zu ihrer Aufgabe gehört hauptsächlich die Beschaffung, Verarbeitung und Verwertung allgemeiner und spezieller Informationen über Gebrauchsgegenstände und andere Bedarfsartikel, landwirtschaftliche, gewerbliche und industrielle Produktion, über Absatzmöglichkeiten und Chancen einzelner Artikel, über Handels-, Rechts-, Speditions- und Zollverhältnisse, sowie von Rohstoff- und Warenmustern, Veranstaltung von Wander- und Spezialausstellungen, von Vorträgen und Lehrkursen, Exkursionen und Studienreisen, Errichtung von Exposituren, Agenturen und Informationsbureaus im Auslande, Bestellung von Agenten und Vertretern, Anknüpfung und Vermittlung von persönlichen Verbindungen. Bedeutende deutsche Handelsmuseen befinden sich in Berlin, Bremen, Braunschweig, Frankfurt a. M. und Lübeck, weniger bedeutende in Hannover und an anderen Plätzen.

Von den Fachorganen, die den Außenhandel anregen und fördern, sind zu nennen: „Deutsche Export-Revue“, Wochenschrift, Berlin, mit der Beilage „Der Welthandel“, die von solchen Kreisen stark benutzt wird, die Vertreter für Übersee suchen, sowie von Überseefirmen, die sich als Vertreter anbieten. Weiter „Das Echo“, Berlin, Organ für Deutsche im Auslande, „Export“, Organ des Zentralvereins für Handelsgeographie und Förderung deutscher Interessen im Auslande, Berlin, „Export-Trade“, Berlin, „Globus“, Wittenberg, „Zeitschrift für den deutschen Exporthandel“, Berlin, „Deutscher Export“, Verlag von J. J. Weber in Leipzig, mit den Sonderausgaben „Energy“ (englisch), „el Comprador“ (spanisch), „Mitteilungen der Handelskammer zu Frankfurt a. M.“, Organ des von dieser Kammer errichteten Handelsmuseums, „Der Orient“, Organ des Deutsch-Österreichischen Orientklubs in Berlin, „Das Export-Journal“, Berlin, Velhagen & Klasing, „Export-Anzeiger“, Leipzig, „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis“, Leipzig.



Als Exportmusterlager bezeichnet man eine von heimischen Industriellen für die Zwecke der Ausfuhr veranstaltete dauernde Ausstellung von Fabrikaten, Modellen, Beschreibungen und Preislisten. Ein groß angelegtes und praktisch eingerichtetes Exportmusterlager gibt ein Bild von den Industriezweigen, die exportfähig sind oder es zu werden versprechen oder anstreben. Der Gedanke einer genossenschaftlichen Dauerausstellung von Exportwarenmustern wurde zuerst im Jahre 1881 von Prof. Dr. Huber, dem damaligen Sekretär der Handelskammer in Stuttgart, anlässlich der württembergischen Landesgewerbeausstellung angeregt und im nächsten Jahre durch die Gründung des Exportmusterlagers in Stuttgart, das sich auf der Galerie der Gewerbehalle befindet, verwirklicht. Die Gesellschaft vermittelt Warenverkäufe auf Rechnung und Gefahr der Aussteller, ist für Verbreitung von Katalogen des Musterlagers besorgt und hält Beratungen der Mitglieder in allen Exportangelegenheiten ab. In Hamburg hat das Stuttgarter Exportmusterlager eine große Filiale, deren Leitung die Firma Deurer und Kaufmann in Händen hat, die zugleich auch die Mitglieder des Bayrischen Industriellenverbandes in München vertritt.

Meß- und Exportmusterlager von Privatfirmen befinden sich an allen bedeutenden Meß- und Exportplätzen. Zu den zahlreichen, auf dem Gebiete der Förderung des Exporthandels zutage getretenen Bestrebungen ist auch die Ausrüstung von sogenannten schwimmenden Exportmusterlagern zu rechnen, die verschiedene europäische Länder im Laufe der beiden letzten Jahrzehnte unternommen haben. Wenn die Exportmusterlager auch nicht dem allgemeinen Interesse bei der Großindustrie begegnen, so ist dies, wie Professor Huber seinerzeit selbst schrieb, kein Beweis dafür, daß sie nicht doch gewissen Gruppen der Exportfabrikanten nützen. Die Entwicklung der bisherigen Exportmusterlager ist die beste Widerlegung derartiger Vorurteile, und die Tatsache, daß diesen Instituten Hunderte ihrer Mitglieder treu bleiben, beweist, daß viele Exportfabrikanten dieser Art der Vermittlung doch nicht entwachsen sind. In dem Ausfuhrmusterlager und seiner rein geschäftlichen Grundlage haben die allgemeinen Exportbestrebungen, die früher vage und zerfahren waren, einen praktischen Kristallisationspunkt gefunden. Wenn manche Exporteure auch mehr von der Aussendung von Kollektivreisenden oder auch von Sachverständigen zur Information über die überseeischen Märkte erwarten, so muß doch zugegeben werden, daß sie durch ein Exportmusterlager nicht gehemmt, sondern im Gegenteil gefördert und erleichtert wird. Die Wirksamkeit eines Exportmusterlagers hängt ebenso wie z. B. die eines Handelsmuseums, einer Auslandskammer oder eines Konsulats hauptsächlich oder gar ausschließlich von der jeweils leitenden Persönlichkeit ab. Nun gibt ein Exportmusterlager gerade für solche Konsuln, die für geschäftliche Ver-

mittlung geeignet und geneigt sind, die nötige Anregung und einen guten Rückhalt. Beispielsweise wurden 1888/89, und zwar je im Anschluß an das belgische bzw. englische Konsulat oder an die dortige italienische Handelskammer errichtet, ein belgisches Musterlager in Konstantinopel, ein österreichisches in Kalkutta, ein italienisches in Buenos-Aires, ein englisches — insbesondere für den Handel von Südamerika — in Hamburg. Die Musterlager finden an den Konsulaten und die letzteren an jenen eine wirksame Stütze. Die Einrichtung der Exportmusterlager ist zwar ein bescheidener, aber ein praktischer Anfang zur Reform des Konsulatswesens, die heutzutage vielfach und nachhaltig erstrebt wird. Ebenso verhält es sich mit den Auslandskammern und Handelsmuseen; auch sie müssen, wenn sie ihrer Aufgabe gerecht werden wollen, eine ständige und lebendige, d. h. geschäftliche Fühlung mit einem gegebenen Kreise von Exportfabrikanten unterhalten, wie sie sich bei einem Exportmusterlager darbietet. Prof. Huber sagte ganz richtig, daß mit dem Institut der Exportmusterlager die früheren nebelhaften Anschauungen und Erörterungen über ein einheitliches und planvolles Vorgehen der Exportindustriellen einen festen Kernpunkt erlangt haben. Von der Dauerausstellung gilt das Gleiche, was von jeder Organisation gilt: für sich allein bedeutet sie nichts; ob sie etwas Nützliches leistet, hängt ganz von der persönlichen Eignung des Geschäftsleiters und der Mitglieder ab. Ist der Geschäftsführer ein guter Verkäufer, so bietet das Exportmusterlager eines der geeignetsten Mittel zur Förderung des Exports, natürlich nur an Plätzen, wo es einer solchen Organisation bedarf.

Das Stuttgarter Musterinstitut ist denn auch bald nach seiner Gründung an verschiedenen Plätzen nachgeahmt worden. Schon im Jahre 1883 wurden ähnliche Anstalten ins Leben gerufen, z. B. in Berlin der Zentralverein für Handelsgeographie, desgleichen in Amsterdam, München, Karlsruhe, Frankfurt a. M., Köln, Dresden, Exportverein für das Königreich Sachsen, Wien, Budapest, sog. „Handelsmuseum“, London, sog. „Exportbörse“, Buenos-Aires, sog. „Ständige Ausstellung“, Belgrad, sog. „Kommerzielle Exportagentur“, usw. Die Bewegung setzte sich in gleichem Maße fort, wie sich der Exportenthusiasmus von einem Lande zum anderen fortpflanzte; es gibt heute etwa 200 für die Entwicklung von Exportmusterlagern günstig gelegene Industriemittelpunkte und Verkehrsplätze. Erwähnt sei das Exportmusterlager in Leipzig, besonders für den Meßverkehr, die Brüsseler Exportgesellschaft „Fédération Industrielle Belge pour favoriser l'exportation“. Systematisch wurden die Exportmusterlager von der französischen, russischen und japanischen Regierung zur Förderung des Außenhandels verwertet. Ein förmliches Programm hierfür entwarf die in Frankreich 1884 begründete „Alliance Française“, die durch das 1889 errichtete „Ex-



portamt“ abgelöst wurde. In gleicher Weise ging auch in Rußland die Regierung Hand in Hand mit dem Großhandel vor.

Mehr denn je wird in Zukunft Deutschland auf die Ausfuhr seiner Erzeugnisse angewiesen sein; das geben die industriellen Kreise besonders bei der niedergehenden Konjunktur zu erkennen. Es ist Tatsache, daß in dem Zeitraume 1903/07, wie bei jeder Hochkonjunktur, gegenüber den einheimischen Aufträgen die auswärtigen Beziehungen vernachlässigt worden sind. Namentlich in solchen Zeiten sollten Einrichtungen organisatorischer Art in die Lücke treten, durch die die Kontinuität der Kundschaftsbeziehungen gewahrt wird, bei wieder eintretenden ruhigeren Zeiten die Wiederanknüpfung der abgebrochenen Beziehungen erleichtert und das Ventil gegen die Verschärfung des Wettbewerbes offen gehalten. Die kräftige Pflege der Exportbeziehungen in den Zeiten der Hochkonjunktur ist die beste Versicherung gegen die Folgen des Rückschlages.

Aus diesem Gefühl heraus entsprang z. B. die Errichtung der Berliner „Ständigen Ausstellungskommission“. Wie immer, so werden auch in den nächsten Jahren mit den Verhandlungen über die Erneuerung der Handelsverträge die Fragen über die Konsulatsreform, Auslands-handelskammern, Auslandshochschulen, Informationsbureaus über Zoll- und Handelsfragen, Reichshandelsstellen und dergleichen mehr wieder lebhaft in Fluß kommen. Infolge der gewaltigen Erstarkung der deutschen Volkswirtschaft in den letzten Jahrzehnten und der durchgreifenden Wandlung in den friedlichen Wechselbeziehungen der Nationen, ist Deutschland in einem früher nie geahnten Maße in die weltwirtschaftlichen Beziehungen verflochten worden. Der internationale Menschen- und Güteraustausch hat ungeheure Ausdehnung angenommen, neue Aufgaben von größter Bedeutung harren ihrer Lösung. Der Gedanke, eine Organisation für deutsche Weltwirtschaft ins Leben zu rufen, die alle an den Fragen des Welthandels, des Weltverkehrs, der internationalen Wirtschaftsprobleme interessierten Kreise der gelehrten Welt wie des praktischen Lebens zu gemeinsamer fruchtbringender Arbeit vereinigen soll, lag seit langer Zeit sozusagen in der Luft und ist letztlich durch die Gründung der „Deutschen Weltwirtschaftlichen Gesellschaft“ (Vereinigung für weltwirtschaftliche Forschung und Belehrung) verwirklicht worden.

Der Kieler Professor der Staatswissenschaften, der verdienstvolle Leiter des „Weltwirtschaftlichen Archivs“, Dr. Bernhard Harms, hat schon vor Jahren in seiner Schrift über die weltwirtschaftlichen Aufgaben der deutschen Verwaltungspolitik in wenigen kräftigen Strichen das Bild des heutigen Deutschlands gezeichnet und daraus seinen Fundamentalsatz gewonnen:

„Das moderne Deutschland sieht sich vermöge seiner materiellen und ideellen Entwicklungsbedin-

gungen mehr und mehr in die Weltwirtschaft verknüpft und hat daraus die Konsequenzen zu ziehen, d. h. Weltwirtschaftspolitik zu treiben. Folglich muß es das Streben des heutigen Deutschen sein, sein Wissen von der Weltwirtschaft zu erweitern, damit er den Aufgaben gewachsen ist, die er in Angriff nehmen muß. Groß und ernst ist die Zeit, in der wir leben, denn wir sind nicht die Einzigen, deren Lebensbedingungen auf den Weltmarkt weisen. England und die Union, aber auch viele andere Staaten sehen sich in derselben Lage und suchen sich ihren „Platz an der Sonne“ mit demselben Rechte wie Deutschland. Hier heißt es kämpfen, kämpfen mit dem Rüstzeug, das im hochentwickelten Wettbewerb Aussicht auf Erfolg bietet.“

Zu diesem Rüstzeug aber gehört vor allem die Kenntnis der Tatsachen, um die es sich in der Weltwirtschaft handelt: die Grundlage des heimischen Wirtschaftslebens, Wesen und Bedeutung des auswärtigen Handels und seiner Technik, die Stellung der wichtigsten Staaten in der Weltwirtschaft, das internationale Verkehrswesen, vor allem die Schifffahrt, Geld und Bankwesen und internationaler Zahlungsverkehr, die Firmen des Warenhandels usw. Es wird ja wohl noch etwas Wasser aus Deutschlands Strömen in das Weltmeer fließen, bis die weltwirtschaftlichen Aufgaben gründlich erkannt und die Mittel zu ihrer Lösung in umfassenden Maße angewandt werden; aber darüber kann kein Zweifel sein, daß Deutschlands ernstestes Geschäft in der Gegenwart „Weltwirtschaft“ heißt.

## Lloyds

Von B. Penndorf, Chemnitz

**I**N diesen Tagen, da aller Augen gen England gerichtet sind und unsere Tauchboote einen vernichtenden Schlag gegen Englands Schifffahrt führen wollen, klingt der Name der alten Gesellschaft für das Seewesen häufiger als sonst in unsere Ohren; denn bei „Lloyds“ treffen die ersten Nachrichten über Schiffsverluste ein, dort kommen die Makler zusammen, um die unheilverkündenden Nachrichten entgegenzunehmen, und „Lloyds Register“ findet sich schließlich an Bord unserer Unterseeboote, da es das beste Verzeichnis aller Handelsschiffe der Welt darstellt.

Der Name dieses weltbekannten Unternehmens stammt von Edward Lloyd, der im letzten Drittel des 17. Jahrhunderts in Towerstreet, nahe dem Londoner Hafen, ein Kaffeehaus besaß, das er 1692 nach Lombardstreet, dem Mittelpunkt des Geschäftslebens, verlegte. Dieses Kaffeehaus war der Sammelpunkt für die Kapitäne, die mit ihren Schiffen im Londoner Hafen vor Anker lagen, für die Reeder — die Besitzer der Schiffe — und für die Kaufleute der City, für die die Schiffsladungen zumeist bestimmt waren.

Hier in Lloyds Kaffeehaus wurden die ersten englischen Versicherungen abgeschlossen, und zwar so, daß die Anwesenden ein beliebig großes



Risiko eingingen, mit dem sie entsprechend am Gewinn oder Verlust teilnahmen. Jeder unterschrieb die Police mit seinem Namen und dem Betrage und wurde damit ein „Underwriter“. Je nach der Höhe der Versicherungssumme standen daher auf den von Lloyds gezeichneten Policen die Namen von 10, 20, 100 oder mehr Mitgliedern.

Auf diesem Grundsatz der Unterschreiber ist Lloyds heute noch aufgebaut. Es ist heute eine Gesellschaft von etwa 800 Mitgliedern, und zwar Kaufleuten, Reedern, Unterschreibern, Schiffsmaklern oder Versicherungsmaklern, die aber keinen geschlossenen Zusammenhang aufweisen. Mehrere Mitglieder vereinigen sich zu einer Gruppe, alle oder auch nur einer — der Underwriter — zeichnet für die Gruppe die im Lloydsraum zur Deckung angebotenen Versicherungen. Diese „Underwriter“ rechnen dann für das betreffende Geschäft untereinander ab, dabei haftet jedes Mitglied nur für sich, nicht auch für die andern (also nicht solidarisch). Früher brauchten die Mitglieder gar keine Sicherheit zu hinterlegen, doch wird jetzt von jedem Mitgliede eine Garantie für 5—10 000 Pfund Sterling gefordert, allerdings nur für Seeversicherungen. Die Gesellschaft als solche hat mit den einzelnen Geschäften nichts zu tun und veröffentlicht auch keinen Rechnungsabschluß. Nur die Räume stellt sie zur Verfügung, und zwar seit 1774 die großen Säle im Nordostflügel der Börse. Wie an der Börse selbst, so haben hier die Unterschreiber und Makler Sitz und Pult und nur die Mitglieder haben Zutritt.

Hauptsächlich betreffen die Versicherungen die Schifffahrt, und zwar die Schiffe, die Ladungen und die Frachten. Dabei handelt es sich oft um ganz beträchtliche Werte. Als z. B. im Frühjahr 1906 die britische Admiralität aus Anlaß des Flottenmanövers die beteiligten Kriegsschiffe mit 10 Millionen Pfund versichern wollte, war sämtlichen Seeverversicherungsanstalten das Risiko zu gewaltig; in Verbindung mit den Unterschreibern von Lloyds kam jedoch das Geschäft zustande. Natürlich gehen solche Geschäfte nicht immer ohne Verluste ab, die allein an einem einzigen Tage im Januar 1909 infolge verschiedener Schiffbrüche gegen 20 Mill. Mark betrugen. Und welchen Schaden mögen jetzt unsere Unterseeboote anrichten?

Werden verloren gegangene kostbare Güter wiedererlangt, so wird die historische „Lutineglocke“ geläutet, die von dem Schiffe „Lutine“ stammt, das im Jahre 1799 englische Truppen nach Holland brachte und dabei im Zuidersee unterging. So erklang diese Glocke z. B., als vor einigen Jahren die Perlen eines verloren gegangenen kostbaren Halsbandes wiedergefunden wurden.

Bei den hohen Werten, die die versicherten Schiffe darstellen, machte sich schon frühzeitig das Bedürfnis geltend, zuverlässige Nachrichten über die Bauart und Beschaffenheit der zu ver-

sichernden Schiffe zu erhalten. Schon 1696 hatte Edward Lloyd für seine Gäste ein wöchentliches Handelsblatt „Lloyds News“ gegründet, nächst der „London Gazette“ die älteste Zeitung Europas. In diesem waren die Schiffe nach ihrer Qualität eingeteilt, und zwar in drei Klassen, die mit den Buchstaben G. M. B. (= good, middle, bad) bezeichnet waren. Aus diesen Mitteilungen bildete sich 1726 „Lloyds List“ heraus, die nach und nach zu ansehnlichen Tabellen anwuchsen.

Die Reeder erhoben anfänglich starken Widerspruch gegen diese Einrichtung. Trotzdem entstand daraus 1768 eine feste Vereinigung, in der auch bald zur Bezeichnung der Schiffe neue Angaben und Zeichen zur Verwendung kamen. Der große lateinische Buchstabe A, der zur näheren Unterscheidung noch mit einer Ziffer versehen war, diente als Merkmal für die einzelnen Schiffsklassen. Nach langen Streitigkeiten kam es 1834 zur Gründung von „Lloyds Register of British and foreign shipping“. Die neue Gesellschaft wurde völlig vom Versicherungswesen getrennt und stellte feste Regeln auf, nach denen bei der Klassifikation der Schiffe verfahren werden sollte und überwachte bald den Bau und die Instandhaltung von Schiffen in der ganzen Welt.

Wird der Antrag auf die Klassifizierung eines Schiffes gestellt, so müssen Angaben über die Fahrt und die Klasse, die man für das Schiff erhofft, die Art und Qualität des dazu verwendeten Materials und Zeichnungen und Pläne beigegeben werden. Nach der Probefahrt und nochmaligen Prüfung auf Güte und Seetüchtigkeit erhält das Schiff seine Klasse, ähnlich wie ein Schüler eine Zensur. Diese Bezeichnung wird aber nur für einen bestimmten Zeitraum gewährleistet, nach dessen Ablauf sich das Schiff einer neuen Besichtigung unterziehen muß.

Über die Untersuchung seines Schiffes erhält der Reeder ein Klassifikationsattest, das bei Vermietung oder Versicherung des Schiffes bedeutsam ist. Über alle Untersuchungen führt das Institut ein besonderes Register, das alljährlich veröffentlicht wird. Da von Lloyds ein sehr sorgfältiges, umfangreiches Register veröffentlicht wird, finden sich darin sehr wertvolle Angaben.

Der Name Lloyd ging auch bald auf den Kontinent über: 1832 wurde der Lloyd in Paris, 1833 der Österreichische Lloyd, 1867 der Germanische Lloyd gegründet. Da der Österreichische Lloyd sich 1836 neben der Seeversicherung ein eigenes Dampfschiffahrtsunternehmen angliederte, wurde der Name Lloyd bald für zahlreiche Reedereien gewählt, so 1857 vom „Norddeutschen Lloyd“. Schließlich wurde der Name des berühmten Kaffeehausbesitzers sogar von Zeitungen benutzt, so vom „Ostasiatischen Lloyd“ (in Schanghai in deutscher Sprache erscheinend) und vom „Pester Lloyd“.



# Die spanische Presse

Von Wilhelm Bürklin, Berlin

Die wichtigsten Tageszeitungen Spaniens verteilen sich auf vier verschiedene Gruppen: Die liberalen Zeitungen, die Blätter der Konservativen und Aristokraten, die republikanischen Zeitungen und diverse Blätter von teils größerer, teils minderer Bedeutung.

Die liberalen Zeitungen, die wohl die führende Stellung in der spanischen Presse einnehmen, haben sich in einer Vereinigung „El Trust“ zusammengefunden zwecks Stärkung und Fundierung des beruflichen Selbstbewußtseins, zwecks Hochhaltung der Berufsehre. Dieser Vereinigung sind die Madrider Zeitungen „El Heraldo de Madrid“, „El Imparcial“, „El Liberal“ angeschlossen, neben Provinz-Ausgaben der letzteren: „El Liberal“ in Bilbao, Sevilla, Murcia und Barcelona und lokalen Blättern wie „El Noroeste“ von Gijon, „El Defensor“ von Granada. Durch die Macht des Zusammenschlusses vermochte bisher diese vornehmste Pressevereinigung Spaniens im politischen Leben eine angesehenere und wichtige Rolle zu spielen, um so mehr als sie mit der führenden, der Organisation allerdings nicht angeschlossenen, Zeitung „Diario Universal“ zusammen die große liberale Partei Spaniens nach außen hin repräsentativ und politisch allein vertritt.

Die Abendzeitung „La Epoca“ ist schon seit langen Jahren das führende Organ der konservativen Partei und der Aristokratie. Das Blatt berichtet neben anderem hauptsächlich über alle Ereignisse in der Gesellschaft, über alle Neuigkeiten am Hofe, sie dürfte im Vergleich zu deutschen, speziell Berliner Verhältnissen ungefähr dem Berliner Lokal-Anzeiger in der Tendenz an die Seite gestellt werden. „La Epoca“ und „El Imparcial“ sind speziell im Auslande sehr verbreitet, während sie in Spanien etwas mehr lokalen Charakter tragen. Nicht das führende Blatt, aber eine der wichtigsten und modernsten Zeitungen aus dem Lager der Konservativen, vielleicht die modernste Zeitung Spaniens, ist die „La Correspondencia de España“, die eine ganz merkwürdige interessante Entwicklungsgeschichte durchgemacht hat. Ursprünglich war sie dem Charakter nach eine „Gazette Ludwigs XV.“ Der Inhalt des Blattes entbehrte aller Ordnung und Vereinheitlichung; ohne jedes System wurden pikante Geschichten neben wichtige Staatsinformationen gesetzt, das Ganze war ein buntes zum Teil aber hochgeistreiches Potpourri von Nachrichten und Histörchen, das mit größter Spannung von jedem verfolgt wurde. Der Sitte der damaligen Zeit entsprechend bildete diese Zeitung die Nacht- und Bettlektüre und dank ihrer Bevorzugung erhielt sie den schönen Namen „Nachtmütze von Madrid“. Heute ist die „Correspondencia de España“ eine

systematisch eingeteilte Zeitung, glänzend redigiert, und mit ihren 6 Ausgaben pro Tag das aktuellste Blatt Spaniens.

Ein Blatt, das einer Gruppe nicht zugeteilt werden kann, ist die „El A, B, C“, ein Blatt, das dem modernen spanischen Journalismus alle Ehre macht. Es ist die Zeitung mit dem ausländischen Dienst, illustriert, auf Glanzpapier gedruckt, ein Nachrichtenblatt, das dem englischen Zeitungsmarkt beispielsweise zur Zierde gereichen könnte.

Die Vertreterin der republikanischen Partei ist die „El Pais“, ein führendes Organ, das nicht nur unter den Freunden des republikanischen Gedankens weiteste Verbreitung findet.

Neben all diesen Blättern mit ausgesprochenem politischen Charakter gibt es natürlich auch hier eine Unmenge farbloser Zeitungen. Während aber bei uns alle diese kleinen Blätter und Blättchen einen Anspruch auf literarischen Wert absolut nicht machen können, ist dem in Spanien anders. Alle Publikationen dieser Art, ob sie nun in ihrer Aufmachung an die ersten Zeitungen heranreichen, oder ob sie auf gewöhnliches Holzpapier gedruckt, in irgend einem Winkelokal redigiert werden, sie alle sind von einer Stilreinheit, an der sich die Presse des übrigen Kontinents ein Beispiel nehmen könnte. Die reine, in nichts entstellte kastilianische Sprache, die einem in all diesen Blättern entgegentritt, ist hier für das große Lesepublikum um so mehr von unschätzbarem Vorteil, als in Spanien unter dem Interessentenkreis der Unmenge von kleinen Zeitungen kaum Bücherleser zu finden sind. Wenig wird dem Volk zur Befriedigung seines Wissensdurstes und zur Weiterbildung geboten, aber was ihm gegeben wird, ist in der Form wenigstens tadellos. Kennt man den ganzen spanischen Volkscharakter nur ein wenig genauer, so wird man finden, daß diese Art der Grandezza ein natürliches Produkt der Lebensauffassung und der Lebensart ist, daß, ob Zeitung, ob Mensch, im Lande Spanien fast durchweg in schlichtem Gewande Noblesse, und zwar nicht nur der Form nach wohnt.

Die Provinz wird in Spanien lange nicht von den Hauptstädten allein mit Zeitungslektüre versorgt. Wer die ängstlich rein gehaltenen alten Überlieferungen und Charakteristiken der alten Königreiche kennt, wie sorgsam sie von den Bewohnern gehütet und gepflegt werden, dem scheint die Menge der eigenartigen, dem Provinzcharakter angepaßten Provinzorgane kaum groß. Die Andalusier, die Katalonier, die Galicianer wie die Basken, die Valencianer und die Asturier, sie alle haben ihre eigenen Blätter, die sie sogar nicht selten in der Mundart ihrer Gemeinschaft abfassen.

Was nun noch die Aufmachung der Zeitung Spaniens im Gegensatz zu den Zeitungen der übrigen Kulturländer Europas angeht, so macht sich hier eine große Verschiedenheit bemerkbar.



Die Zeitung in Spanien dient nur politischen Zwecken, Trägerin geschäftlicher Interessen ist sie fast gar nicht. Es ist daher natürlich, daß bei ihr der politische Teil vorherrscht, daß sie fast ausschließlich politischen Debatten und Neuigkeiten ihre Spalten öffnet und daß sie bei einem Höchstumfang von 2—3 Bogen nur einen Bogen günstigstens Falles den Annoncierenden zur Verfügung stellt. Die Freude an der politischen Diskussion, die angeborene Liebe zu rein oratorischen Debatten, die sich an jede in den „Cortes“ gehaltene Rede anschließen, läßt — gleichviel welche Regierungspartei das Szepter führt — die Oppositionspartei automatisch sich vermehren und sich in einen erdrückenden Gegensatz zu der Regierungspartei stellen. Die Freude am Auspielen der Gegensätze gegeneinander ist nicht selten der Selbstzweck mancher Blätter, und sie alle können um so mehr auf einen ausgedehnten Leserkreis rechnen, als der Kampf der politischen Parteien dem Volke als Zuschauer soviel Ergötzen bietet, daß es sich nicht nur auf sein Parteiblatt mit der Lektüre beschränkt, sondern vielmehr bei sich auch die feindlichen Zeitungsstimmen zu Wort kommen läßt. Es kann daher nicht auffallen, daß es im Lande Zeitungen gibt, die neben der Ausgabe von besonderen Provinzblättern über eine Auflage des Hauptblattes von 100 000 Exemplaren verfügen.

Trotz Vertrustung verschiedener großer Blätter, trotz regsten Anteils der gesamten Bevölkerung an allen politischen Vorgängen im Lande ist es der Presse bis jetzt noch nicht gelungen, die öffentliche Meinung zu einer Macht, zu einem ausschlaggebenden politischen Faktor zu gestalten. Nicht, daß sie sich dieses Mangels nicht bewußt wäre, nein, das Streben dieses Zeichen eines kulturellen Fortschrittes zu erreichen, und das Selbstbewußtsein, um an die Erlangung des Zieles zu glauben, sind vorhanden, aber die Disziplin fehlt noch, die das politische Denken gemeinsamer Parteifreunde in eine Form zwingt, die das große Publikum dazu erzieht, an dem einmal logisch Erfakten festzuhalten, trotzend den schmeichlerischen Einreden der Parteifeinde.

Der Stand der Presse ist in Spanien angesehen. Ihre Vertreter sitzen im „Cortes“ und haben zum Teil schon durch das Vertrauen der Regierung zu hohen Ämtern gelangen können. Minister, die stolz sich ihrer Herkunft von der Presse rühmten, waren und sind in Spanien weder Eintagsfliegen noch übergroße Seltenheiten.

Wird der spanische Journalismus der Prototyp des spanischen „caballero“ genannt, so geschieht dies mit Recht. Selten über Reichtümer verfügend, oft im täglichen Kampf um die Lebensfähigkeit, arbeitet er stets vornehm, großzügig in seiner Gesinnung, ehrenhaft den politischen Feinden gegenüber und beseelt von einer glühenden Vaterlandsliebe.

## Bibliographie

- Duden*, RECHTSCHREIBUNG DER DEUTSCHEN SPRACHE UND DER FREMDWÖRTER nach den für Deutschland, Österreich und die Schweiz gültigen aml. Regeln bearb. von *Dr. J. Wülfing* und *Dr. Alfr. C. Schmidt*. Neunte, neubearb. Auflage. Leipzig, Bibliogr. Institut 1915. Geb. M 2.50.
- Egelhaaf, Gottlob*: HISTORISCH-POLITISCHE JAHRESÜBERSICHT FÜR 1914. VII. Jahrg. (159 S.) 8°. Stuttgart, Carl Krabbe 1914. M 2.50.
- Heilborn, Dr. Adolf*: ALLGEMEINE VÖLKERKUNDE (Aus Natur u. Geisteswelt, 487. u. 488. Bdchn.). 8°. Leipzig, Teubner 1915. Geb. je M 1.25. I. Feuer, Nahrung, Wohnung, Schmuck u. Kleidung. II. Waffen u. Werkzeuge, Industrie, Handel u. Geld, Verkehrsmittel.
- Jannasch, Prof. Dr. Rob.*: WESHALB DIE DEUTSCHEN IM AUSLANDE UNBELIEBT SIND. Im Auftrage des Zentralvereins für Handelsgeographie u. Förderung deutscher Interessen im Auslande verfaßt. (32 S.) Gr. 8°. Berlin, Verl. d. Export 1915. M 0.50.
- Jäckh, Ernst*: DER AUFSTIEGENDE HALBMOND AUF DEM WEG ZUM DEUTSCH-TÜRKISCHEN BÜNDNIS. 4. (ergänzte) Aufl. (247 S.) 8°. Stuttgart, Deutsche Verlagsanstalt 1915. M 3.—; geb. M 4.—.
- Knortz, Prof. Karl*: DIE DEUTSCHFEINDLICHKEIT AMERIKAS. (63 S.) Gr. 8°. Leipzig, Th. Gerstenberg 1915. M 1.—.
- Mumm*: ÖSTERREICH NACH DEM KRIEGE. Forderungen eines aktiven österreichischen Politikers. 6. u. 7. Taus. (32 S.) Gr. 8°. Jena, E. Diederichs 1915.
- Redlich, Dr. Alex.*: DER GEGENSATZ ZWISCHEN ÖSTERREICH-UNGARN UND RUSSLAND. (110 S.) Gr. 8°. Stuttgart, Deutsche Verlagsanst. 1915. M 1.—.
- Schmid, Dr. Matth.*: VERFASSUNG UND VERWALTUNG DER DEUTSCHEN STÄDTE (Aus Natur und Geisteswelt, 466. Bdchn.). (IV, 118 S.) 8°. Leipzig, Teubner 1914. Geb. M 1.25.
- Schulze-Gaevernitz, M. d. R., G. v.*: FREIE MEERE. (Der deutsche Krieg. Politische Flugschriften, 32. Heft.) (32 S.) Gr. 8°. Stuttgart, Deutsche Verlagsanstalt 1915. M 0.50.
- Steffen, Gustaf F.*: KRIEG UND KULTUR. Sozialpsychologische Dokumente und Beobachtungen vom Weltkrieg 1914. Aus dem Schwedischen übersetzt. (VII, 205 S.) Gr. 8°. Jena, E. Diederichs 1915. Geb. in Papp M 4.—; Leinwand M 5.—.
- Stern, Dr. Norb.*: DIE WELTPOLITIK DER WELTMODE. (Der deutsche Krieg. Politische Flugschriften, Heft 30/31.) (51 S.) Gr. 8°. Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt 1915. M 1.—.
- Stresemann, M. d. R., Dr. Gust.*: ENGLANDS WIRTSCHAFTSKRIEG GEGEN DEUTSCHLAND. (Der deutsche Krieg. Politische Flugschriften, 36. Heft.) (40 S.) Gr. 8°. Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt 1915. M 0.50.
- Tönnies, Prof. Ferd.*: ENGLISCHE WELTPOLITIK IN ENGL. BELEUCHTUNG. 3. und 4. Tausend. (VI, 80 S.) Gr. 8°. Berlin, J. Springer 1915.
- Vogel's KARTE DES DEUTSCHEN REICHES UND DER ALPENLÄNDER*. 1: 500 000. Neubearbeitet unter Leitung von *Prof. Paul Langhans*. 33 Blätter in 16 Lieferungen. Gotha, J. Perthes 1914. Jede Lieferung M 3.—.
- Waxweiler, Prof. Dr. Emil*, Direk. d. Solvay-Inst. a. d. Univ. Brüssel: DER EUROPÄISCHE KRIEG. HAT BELGIEN SEIN SCHICKSAL VERSCHULDET. (V, 276 S.) 8°. Zürich, Artist. Institut Orell Füssli 1915, M 2.—. Aus dem Inhalt: I. Bis zum 2. VIII. 7° abends. II. Sein oder Nichtsein. III. Die belg. Neutralität und Europa. IV. Anschuldigungen gegen die Loyalität Belgiens. V. Die deutschen Kriegsregeln und ihre Anwendung in Belgien.



# BILANZ DER DEUTSCHEN BANK, BERLIN

Aktiva.

am 31. Dezember 1914.

Passiva.

|                                                                                                                |               |             |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------|----|
| 1. Nicht eingezahlt Aktienkapital                                                                              |               | —           | —  |
| 2. Kasse, fremde Geldsorten und Kupons                                                                         | 148,981,123   | 42          |    |
| 3. Guthaben bei Noten- und Abrechnungs-Banken                                                                  | 134,386,420   | 96          |    |
| 4. Wechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen                                                                |               |             |    |
| a) Wechsel (mit Ausschluß von b, c und d) und unverzinsliche Schatzanweisungen des Reichs u. der Bundesstaaten | 674,205,347   | 21          |    |
| b) eigene Akzepte                                                                                              | —             | —           |    |
| c) eigene Ziehungen                                                                                            | 403,107       | —           |    |
| d) Solawechsel der Kunden an die Order der Bank                                                                | 1,989         | 65          |    |
| 5. Nostroguthaben bei Banken und Bankfirmen                                                                    |               | 73,711,656  | 10 |
| 6. Reports und Lombards gegen börsengängige Wertpapiere                                                        |               | 254,399,309 | 84 |
| 7. Vorschüsse auf Waren und Warenverschiffungen                                                                |               | 101,099,652 | 90 |
| davon am Bilanztage gedeckt                                                                                    |               |             |    |
| a) durch Waren, Fracht- oder Lagerscheine                                                                      | 19,884,639    | 43          |    |
| b) durch andere Sicherheiten                                                                                   | 37,737,809    | 87          |    |
| 8. Eigene Wertpapiere                                                                                          |               |             |    |
| a) Anleihen und verzinsliche Schatzanweisungen d. Reichs und der Bundesstaaten                                 | 142,102,065   | 36          |    |
| b) sonstige bei der Reichsbank und anderen Zentralnotenbanken beleihbare Wertpapiere                           | 5,489,080     | 31          |    |
| c) sonstige börsengängige Wertpapiere                                                                          | 21,800,156    | 55          |    |
| d) sonstige Wertpapiere                                                                                        | 3,548,939     | 60          |    |
| 9. Konsortialbeteiligungen                                                                                     |               | 54,933,695  | 09 |
| 10. Dauernde Beteiligungen bei anderen Banken und Bankfirmen                                                   |               | 58,411,736  | 65 |
| 11. Debitoren in laufender Rechnung                                                                            |               |             |    |
| a) gedeckte                                                                                                    | 754,269,294   | 80          |    |
| b) ungedeckte                                                                                                  | 217,680,021   | 09          |    |
| Außerdem:                                                                                                      |               |             |    |
| Aval- und Bürgschaftsdebitoren                                                                                 | 172,497,830   | 41          |    |
| 12. Bankgebäude                                                                                                |               | 43,000,000  | —  |
| 13. Sonstige Immobilien                                                                                        |               | 12          | —  |
| 14. Sonstige Aktiva                                                                                            |               | 1           | —  |
| Summa der Aktiva Mark                                                                                          | 2,688,423,609 | 53          |    |

|                                                                                          |               |             |               |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------|---------------|
| 1. Aktienkapital                                                                         |               | 250,000,000 | —             |
| 2. Reserven                                                                              |               | 178,500,000 | —             |
| 3. Kreditoren                                                                            |               |             |               |
| a) Nostroverpflichtungen                                                                 | 1,887,360     | 20          |               |
| b) seitens der Kundschaft bei Dritten benutzte Kredite                                   | —             | —           |               |
| c) Guthaben deutscher Banken und Bankfirmen                                              | 171,296,143   | 21          |               |
| d) Einlagen auf provisionsfreier Rechnung                                                |               |             |               |
| 1. innerhalb 7 Tagen fällig M 857,706,314.96                                             |               |             |               |
| 2. darüber hinaus bis zu 3 Monat. fällig „ 164,802,701 50                                |               |             |               |
| 3. nach 3 Monaten fällig „ 139,300,603.12                                                | 1,161,809,619 | 58          |               |
| e) sonstige Kreditoren                                                                   |               |             |               |
| 1. innerhalb 7 Tagen fällig M 571,676,540 55                                             |               |             |               |
| 2. darüber hinaus bis zu 3 Monat. fällig „ 83,261,378.84                                 |               |             |               |
| 3. nach 3 Monaten fällig „ 52,169,747.84                                                 | 707,107,667   | 23          |               |
| 4. Akzepte und Schecks                                                                   |               |             |               |
| a) Akzepte                                                                               | 155,193,259   | 17          |               |
| b) noch nicht eingelöste Schecks                                                         | 7,364,443     | 44          |               |
| 162,557,702                                                                              |               |             | 61            |
| Außerdem:                                                                                |               |             |               |
| Aval- und Bürgschaftsverpflichtungen                                                     | 172,497,830   | 41          |               |
| Eigene Ziehungen                                                                         | 403,107       | —           |               |
| davon für Rechnung Dritter. M 340,439.20                                                 |               |             |               |
| Weiter begebene Solawechsel der Kunden an die Order der Bank                             | —             | —           |               |
| 5. Sonstige Passiva                                                                      |               |             |               |
| Unerhobene Dividende                                                                     | 48,669        | —           |               |
| Dr. Georg von Siemens-Fonds für die Beamten                                              | 8,966,588     | 48          |               |
| Rückstellung für Talonsteuer Übergangsposten der Zentrale und der Filialen untereinander | 2,210,000     | —           |               |
| 2,965,377                                                                                | 16            |             |               |
| 14,190,634                                                                               |               |             | 64            |
| 6. Reingewinn                                                                            |               |             | 41,074,482 06 |
| Summa der Passiva Mark                                                                   | 2,688,423,609 | 53          |               |

Debet.

Gewinn- und Verlust-Konto.

Kredit.

|                                                                                                                                                      |            |    |               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|----|---------------|
| An Gehälter, Weihnachts-Gratifikationen an die Beamten, feste Bezüge der Direktion, allgemeine Unkosten und besondere Ausgaben aus Anlaß des Krieges | 25,945,958 | 66 |               |
| „ Kriegsfürsorge für die zum Heere einberufenen Beamten                                                                                              | 1,954,019  | 70 |               |
| „ Wohlfahrtseinrichtungen für die Beamten (Klub, Kantinen und freiwillig übernommene Versicherungsbeiträge)                                          | 296,560    | 18 |               |
| „ Beamtenfürsorge-Verein                                                                                                                             | 1,470,246  | 01 |               |
| „ Steuern und Abgaben                                                                                                                                | 4,166,064  | 73 |               |
| „ Rückstellung für Talonsteuer                                                                                                                       | 250,000    | —  |               |
| „ Gewinnbeteiligung an den Vorstand usw.                                                                                                             | 848,197    | 28 |               |
| „ Abschreibungen auf Bankgebäude                                                                                                                     | 1,196,207  | 87 |               |
| „ Abschreibungen auf Mobilien                                                                                                                        | 901,288    | 57 |               |
| „ zur Verteilung bleibender Überschuß                                                                                                                |            |    | 41,074,482 06 |
| Mark                                                                                                                                                 | 78,103,025 | 06 |               |

|                                                                              |            |    |    |
|------------------------------------------------------------------------------|------------|----|----|
| Per Saldo aus 1913                                                           | 4,266,912  | 31 |    |
| abzüglich der 1. Rate des Wehr-Beitrags                                      | 598,496    | —  |    |
| „ Gewinn auf Wechsel u. Zinsen                                               | 43,411,793 | 18 |    |
| „ „ „ Sorten, Kupons u. zur Rückzahlung gekündigte Effekten                  | 711,726    | 38 |    |
| „ „ „ Konsortial-Geschäfte                                                   | —          | —  |    |
| „ „ „ Provision                                                              | 23,937,327 | 30 |    |
| „ „ „ aus Dauernden Beteiligungen bei fremden Unternehmungen und Kommanditen | 6,373,761  | 89 |    |
| 74,434,608                                                                   |            |    | 75 |
| Mark                                                                         | 78,103,025 | 06 |    |



# DIRECTION DER DISCONTO-GESELLSCHAFT IN BERLIN

Bilanz am 31. Dezember 1914 \*).

| Aktiva.                                                                                                   | M                | ℔  | Passiva.                                                                         | M                | ℔              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------------|
| Kasse, fremde Geldsorten und Kupons . . . . .                                                             | 36 571 464       | 48 | Eingezahlte Kommandit-Anteile . . . . .                                          | 300 000 000      | —              |
| Guthaben bei Noten- und Abrechnungsbanken                                                                 | 16 132 413       | 46 | Allgemeine (gesetzliche) Reserve . . . . .                                       | 94 975 000       | —              |
| Wechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen                                                              |                  |    | Besondere Reserve . . . . .                                                      | 24 000 000       | —              |
| a) Wechsel u. unverzinsliche Schatzanweisung, d. Reichs und der Bundesstaaten . . . . .                   | M 361 632 011.90 |    | Kreditoren                                                                       |                  |                |
| b) eigene Akzepte . . . . .                                                                               | —                | —  | a) Nostroverpflichtungen . . . . .                                               | M —              | —              |
| c) eigene Ziehungen . . . . .                                                                             | —                | —  | b) seitens der Kundschaft bei Dritten benutzte Kredite . . . . .                 | 4 942 579.44     |                |
| d) Solawechsel der Kunden an die Order der Bank . . . . .                                                 | —                | —  | c) Guthaben deutscher Banken und Bankfirmen . . . . .                            | 92 335 625.13    |                |
|                                                                                                           | 361 632 011      | 90 | d) Einlagen auf provisionsfreier Rechnung                                        |                  |                |
| Nostroguthaben bei Banken und Bankfirmen . . . . .                                                        | 89 785 441       | 75 | 1. innerh. 7 Tagen fällig . . . . .                                              | M 266 486 202.98 |                |
| Reports und Lombards gegen börsengängige Wertpapiere . . . . .                                            | 109 038 943      | 48 | 2. darüber hinaus bis zu 3 Mon. fällig . . . . .                                 | 105 108 701.96   |                |
| Vorschüsse auf Waren u. Warenverschiffungen davon am Bilanztage gedeckt                                   | 9 122 688        | 86 | 3. nach 3 Monaten fällig . . . . .                                               | 29 412 701.23    | 401 007 606.17 |
| a) durch Waren, Fracht- oder Lagerscheine . . . . .                                                       | M 2 007 460.08   |    | e) sonstige Kreditoren                                                           |                  |                |
| b) durch andere Sicherheiten . . . . .                                                                    | 3 720 778.91     |    | 1. innerh. 7 Tagen fällig . . . . .                                              | M 267 715 985.34 |                |
| Eigene Wertpapiere                                                                                        |                  |    | 2. darüber hinaus bis zu 3 Mon. fällig . . . . .                                 | 37 588 103.07    |                |
| a) Anleihen und verzinsliche Schatzanweisung, d. Reichs und der Bundesstaaten . . . . .                   | M 23 833 484.40  |    | 3. nach 3 Monaten fällig . . . . .                                               | 2 092 073.—      | 307 396 161.41 |
| b) sonstige bei der Reichsbank und anderen Zentralnotenbanken beleihbare Wertpapiere . . . . .            | 2 287 024.22     |    |                                                                                  |                  | 805 681 972 15 |
| c) sonstige börsengäng. Wertpapiere . . . . .                                                             | 9 648 309.65     |    | Akzepte und Schecks                                                              |                  |                |
| d) sonstige Wertpapiere . . . . .                                                                         | 3 267 641.20     |    | a) Akzepte . . . . .                                                             | M 150 050 882.91 |                |
|                                                                                                           | 39 036 459       | 47 | b) noch nicht eingelöste Schecks . . . . .                                       | 262 934 726      | 152 680 230 17 |
| Konsortial-Beteiligungen                                                                                  |                  |    | Außerdem Aval- u. Bürgschaftsverpflichtungen M 57 634 311.66                     |                  |                |
| Beteiligung bei der Norddeutschen Bank in Hamburg . . . . .                                               | 60 765 690       | 56 | Eigene Ziehung. „ . . . . .                                                      | —                | —              |
| Beteiligung bei dem A. Schaaffhausenschen Bankverein A.-G. . . . .                                        | 60 000 000       | —  | davon für Rechnung Dritter . . . . .                                             | —                | —              |
| Dauernde Beteiligungen bei anderen Banken u. Bankfirmen . . . . .                                         | 100 000 000      | —  | Weiterbegebene Solawechsel der Kunden an die Order der Bank . . . . .            | —                | —              |
| Debitoren in laufender Rechnung                                                                           |                  |    | David Hansemannsche Pensionskasse . . . . .                                      | M 4 735 858.95   |                |
| a) gedeckte . . . . .                                                                                     | M 316 578 268.54 |    | Hierzu Überweisung aus der Gewinn- u. Verlustrechnung von 1914 . . . . .         | 300 000.—        | 5 035 858 95   |
| davon durch börsengängige Effekten gedeckt                                                                | M 172 756 640.73 |    | Adolph von Hanseman-Stiftung M 462 317.74                                        |                  |                |
| b) ungedeckte . . . . .                                                                                   | 111 270 570.98   |    | Schoeller-Stiftung . . . . .                                                     | 248 515.05       |                |
| Außerdem Aval- und Bürgschaftsdebitoren                                                                   |                  |    | Dr. Arthur Salomonsohn-Stiftung . . . . .                                        | 47 930.50        |                |
| M 57 634 311.66                                                                                           |                  |    | Sonstige Stiftungsfonds für die Angestellten der Gesellschaft . . . . .          | 276 773.55       | 1 035 536 84   |
| Effekten-Bestände der Pensionskasse und der Stiftungsfonds . . . . .                                      | 6 590 892        | 30 | Noch nicht abgehobene Gewinnanteile der früheren Jahre . . . . .                 |                  | 35 292 —       |
| Mobilien . . . . .                                                                                        | 200 000          | —  | Rückstellung für Talonsteuer . . . . .                                           | M 1 304 285.75   |                |
| Bankgebäude in Berlin, London, Bremen, Frankfurt a. M., Mainz, Frankfurt a. O. und Essen . . . . .        | M 26 133 961.09  |    | Hierzu Überweisung aus der Gewinn- u. Verlust-Rechnung von 1914 . . . . .        | 297 857.15       | 1 602 142 90   |
| Abzügl. Hypothek auf Grundstücke Unter den Linden 33/34, Lindengasse und Charlottenstraße 37/38 . . . . . | 5 000 000.—      |    | 8% Gewinnanteil auf M 225 000 000 gewinnberechtigten Kommandit-Anteile . . . . . |                  | 18 000 000 —   |
|                                                                                                           | 21 133 961       | 09 | Gewinnbeteiligung des Aufsichtsrats . . . . .                                    |                  | 473 684 17     |
| Sonstige Liegenschaften:                                                                                  |                  |    | Gewinnbeteiligung der Geschäftsinhaber . . . . .                                 |                  | 1 776 315 47   |
| Grundstücke Behrenstraße 21/22 u. Französische Straße 53/56 zu Berlin . . . . .                           | 7 000 000        | —  | Übertrag auf neue Rechnung . . . . .                                             |                  | 1 234 080 85   |
|                                                                                                           | 14 065 310       | 50 |                                                                                  |                  | 14 065 310 50  |

\*) Die vorstehende Bilanz enthält nicht den Vermögensstand unserer Londoner Niederlassung.

## Gewinn- und Verlust-Rechnung 1914 \*).

| Soll.                                                                   | M          | ℔  | Haben.                                                             | M          | ℔  |
|-------------------------------------------------------------------------|------------|----|--------------------------------------------------------------------|------------|----|
| Verwaltungskosten einschl. Gewinnbeteiligung der Angestellten . . . . . | 13 160 228 | 67 | Saldo-Vortrag aus 1913 . . . . .                                   | 1 217 031  | 08 |
| Steuern . . . . .                                                       | 2 515 822  | 10 | Kurswechsel . . . . .                                              | 1 718 408  | 31 |
| Effekten . . . . .                                                      | 2 121 811  | 84 | Kupons . . . . .                                                   | 466 735    | 59 |
| Zu verteilender Reingewinn . . . . .                                    | 22 081 937 | 64 | Verfallene Gewinnanteilscheine . . . . .                           | 324        | —  |
|                                                                         |            |    | Provision . . . . .                                                | 10 099 580 | 63 |
|                                                                         |            |    | Diskont und Zinsen . . . . .                                       | 18 142 176 | 54 |
|                                                                         |            |    | Beteiligung b. d. Norddeutsch. Bank in Hamburg                     | 4 800 000  | —  |
|                                                                         |            |    | Dauernde Beteiligungen bei anderen Banken und Bankfirmen . . . . . | 3 435 544  | 10 |
|                                                                         | 39 879 800 | 25 |                                                                    | 39 879 800 | 25 |

\*) Die vorstehende Gewinn- und Verlustrechnung enthält nicht die unsere Londoner Niederlassung betreffenden Einnahmen und Ausgaben.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 3

JUNI

1915

## Stinnes

Von T. Kellen

**D**IE Geschichte des Hauses Stinnes in Mülheim an der Ruhr ist untrennbar mit der Wirtschafts- geschichte des ganzen rheinisch- westfälischen Industriebezirks verbunden. Von Anfang an betätigte sich die Firma nicht nur auf der Ruhr, sondern auch auf dem Rhein. In den vierziger Jahren wurde sie der Pionier der Dampfschleppschiff- fahrt auf dem Rhein, in der sie heute noch eine führende Rolle spielt. Neben der Ruhrschiffahrt wurde so von Mülheim aus auch die Rhein- schiffahrt in den Kreis der geschäftlichen Be- tätigung gezogen und bis heute festgehalten.

Der Ahnherr und Begründer des Hauses, *Mathias Stinnes*, wurde 1790 als Sohn eines Schiffers in Mülheim geboren; er machte sich bereits im Alter von 18 Jahren mit seinem äl- teren Bruder *Georg* selbständig. In diesem sel- ben Jahre, 1808, wurde Mülheim durch die französischen Machthaber zur Stadt erhoben.

Stinnes hatte seine Laufbahn als Schiffsjunge begonnen und als solcher schon die Erfahrun- gen gesammelt, die später zu dem erstaunlichen Aufschwunge seiner Reederei den Anlaß gaben. Damals hatte die Ruhrschiffahrt bereits eine gewisse Höhe erreicht, trotz der unendlichen Schwierigkeiten, die durch natürliche und poli- tische Verhältnisse ihr im Wege standen.

Die von Stinnes begründete Firma war kein reines Schiffsahrtsunternehmen. Das Charakteri- stische an Mathias Stinnes war die ungewöhn- liche Vielseitigkeit seiner Unternehmungen, für die als Grundlage dreierlei diente: *Schiffahrt, Kohlenbergbau und Kohlenhandel*.

Er erkannte schon bei Begründung seines Ge- schäftes mit einem weit über seine Jahre hin- ausreichenden Scharfblicke die ungeheure Be- deutung, die die Vereinigung dreier solcher Unternehmungen gewinnen mußte, nachdem durch

die Ermöglichung der Ruhrschiffahrt die Kohle des Ruhrbezirks auf den Rhein gebracht werden konnte und dem Verkehr auf diesem Strome nicht mehr die früheren Hindernisse entgegen- standen.

Schon in den ersten Jahren seiner Selbstän- digkeit gewann Stinnes eine gewisse Bedeutung in der Kohlenverschiffung, und in verhältnis- mäßig kurzer Zeit trat er an die erste Stelle in der Kohlenschiffahrt und dem Kohlenhandel. Hierbei kam ihm allerdings die Lage Mülheims wesentlich zu statten, denn die Stadt war da- mals vorwiegend Kohlen- und Schifferstadt und gewann bald auch Bedeutung im Schiffbau.

Bei der Gründung des Hauses Stinnes zeigte sich bereits jener ausgesprochene Familiensinn, der noch in der Gegenwart wirksam erscheint.

Mathias Stinnes hatte zwei ältere Brüder, *Georg* und *Hermann*, und einen jüngeren Bru- der, *Johann Stinnes*. Von Anfang an erscheinen diese Brüder in völliger Einigkeit und zu gegen- seitiger ausgiebiger Unterstützung bereit.

Im Jahre 1810 kauften die Brüder Georg und Mathias von der Witwe Mellinghof zu Mül- heim ihr Kohlenhock (Kohlenlager) sowie ihren auf der Ruhr fahrenden Nachen für 1240 Taler. Dieser Kauf scheint die erste größere Erwer- bung gewesen zu sein. 1817 richteten die Brü- der Stinnes mit 9 Schiffen eine wichtige Schiff- fahrtslinie ein, nämlich von Köln nach Arnheim in Holland, und 1820 beschäftigten sie bereits 66 Kohlenschiffe auf der Ruhr und dem Rhein, ob- schon sie noch als Kleinschiffer galten und ihnen deshalb mancherlei Schwierigkeiten bereitet wur- den, weil die Rheinschiffahrt noch nicht völlig frei war. Sie betrieben die Kohlenverschiffung bis 1814 hauptsächlich nach Holland, stromauf- wärts nur bis Bonn, höchstens bis Koblenz. In der folgenden Zeit dehnten sie sie aber sogar bis Straßburg aus. Als Rückfracht nahmen sie, was sich ihnen an Fracht bot, insbesondere Ge- treide. Sie erweiterten den Kohlenabsatz am oberen Rhein, Main und Neckar. 1820 entrich- teten sie bereits 80 000 Taler Abgaben an den



preußischen Staat. Damals konnte Mathias Stinnes in einer Eingabe an das preußische Finanzministerium mit Stolz darauf hinweisen, daß er mit seinen eigenen Schiffen, Pferden und Leuten, nachdem der Absatz der Kohlen nach Holland versperrt war, Kohlen im Eigenhandel über Koblenz hinaus zuerst bis Mainz und mainaufwärts bis Frankfurt, demnächst bis Worms, Mannheim, später Karlsruhe und selbst bis Straßburg gebracht hatte. In den fünf Jahren, in denen er das Geschäft damals betrieb, nämlich von 1814 bis 1819, habe der Absatz, der fast allein in seiner Hand lag, sich von 1,2 Millionen bis 2,6 Millionen Zentner, also um mehr als das Doppelte gesteigert.

Zu dem Kohlenhandel und der Kohlenschiffahrt trat sehr bald der *Erwerb eigener Zechen*, zuerst in der Beteiligung als Gewerke, später in der Erwerbung eigener Mutungen und der Anlegung eigener Bergwerke.

Die erste Zeche, an der der Bruder von Mathias Stinnes, Georg Stinnes, erheblich beteiligt war, war die *Gewerkschaft Schwarzer Adler*. Schon 1817 besaß er mehr als die Hälfte der Kuxe. Er war auch der Hauptabnehmer der Kohlen dieser bei Werden belegenen Zeche, da er in engster Interessengemeinschaft mit seinem Bruder stand.

Mathias Stinnes beteiligte sich im Laufe der Jahre an einer Menge Bergwerke, deren Kohlen er verkaufte, wodurch er natürlich einen viel höheren Gewinn erzielte, als wenn er die Kohlen anderweitig hätte kaufen müssen. Er war überhaupt ein sehr unternehmender Mann, der sich auch mit mancherlei andern Geschäften befaßte. So unternahm er große Transporte für die Behörden, baute Schiffbrücken, übernahm die Lieferung von Nußbaum-Gewehrshäften, Bauholz usw. Der rastlose Mann baute z. B. die Schiffbrücken bei Koblenz und Düsseldorf und besorgte den Salztransport für die königlichen Salinen. Neben zahlreichen wichtigen Transporten für das Weseler Artilleriedepot lieferte Stinnes 1818 große Mengen Kohlen, Bauholz und Steine für die Befestigung der Stadt Köln.

Seit 1816 waren zwar schon Versuche mit der *Dampfschiffahrt auf dem Rhein* gemacht worden, aber wahrscheinlich war es Mathias Stinnes, der 1843 den ersten wirklichen Schleppdampfer auf den Rhein, zum mindesten bis zum Oberrhein, gebracht hat. Damals begann die regelmäßige Schleppschiffahrt des Hauses Mathias Stinnes, die sich bis zur Gegenwart zur größten auf dem Rhein überhaupt vorhandenen Schleppfahrt entwickelt hat.

Der in London erbaute erste Schlepper erwies sich für die von ihm zu erfüllenden Aufgaben als zu schwach, doch hat er lange Jahre Dienste getan. Ein anderes Schleppboot ließ Stinnes in Holland erbauen, und zwar mit einer für die damalige Zeit außerordentlich starken Maschine von 350 Pferdekraften. Dieses Boot, das 40000 Zentner in 10 Kähnen auf einmal

zu Berg schleppen konnte, erhielt den Namen *Mathias Stinnes I*. Es hat nicht weniger als 35 Jahre Dienste getan, bis es 1879 oberhalb der Hochfelder Eisenbahnbrücke unterging. Im Volksmunde hieß das Schiff am ganzen Rhein „Der alte Mattes“. Zur Erinnerung an den alten Herrn Stinnes wurden alle Schleppdampfer der Firma mit dem Namen Mathias Stinnes und der laufenden Nummer bezeichnet.

Die Mülheimer Schiffer in der guten alten Zeit vor 70 Jahren werden in dem Buche Neubaus „*Mathias Stinnes und sein Haus*“ hübsch geschildert:

„Ho-ho-hoo! So schallte es von der Ruhr her bis weit hinein ins Mülheimer Städtchen. Das waren unsere Schiffer, die unter Scherzen und Lachen, unter Fluchen und Singen mit ihren Nachen zu Berg und zu Tal fuhren. Ein derber, aber guter Menschenschlag von kräftigem Körperbau, immer zum Scherzen und Trinken aufgelegt, aber fest an ihrem Heimatsort hängend, immer gut patriotisch, treu zu König und Vaterland stehend. — Die Ruhrnachen waren ganz aus Holz erbaut und hatten eine Länge von 23 Meter. Ihre geringe Breite von 6 Meter war bedingt durch die schmalen Durchlässe der Schleusen in Mülheim und in Blankenstein. Sie faßten 3032 Zentner Kohlen, während die heutigen eisernen Rheinkasten bis 48000 Zentner aufnehmen können. — Eine ganze Anzahl gut-situierter Kohlenkaufleute, die zugleich Expeditoren der meisten Ruhrschiffe waren, lebten hier in Mülheim: *Mathias Stinnes, Fürketscher Schmitz, Hahne Michels*, der rote von *Eicken*, *Möhlenbeck* und *Krabb* waren wohl die bedeutendsten derselben. Vor allem war es der alte Mathias Stinnes, der die Einführung des großen Kohlenhandels und der Schiffahrt in Händen hatte. Heute noch erzählen die alten Schiffer von dem Herrn, der von mittelgroßer Statur, mit hoher Schifferkappe auf dem Kopf, immer gleich freundlich bleibend, beratend und öfters, wenn sich bei Lohndifferenzen die Nachenknechte auf der Braumannsbrücke im Hafen zusammenrotteten, streitschlichtend unter seine Leute trat.“

Mit der zunehmenden Bedeutung des Kohlenbergbaus nahm Stinnes als Kuxenbesitzer an den *Ruhrkohlenzechen* einen vielfach entscheidenden Anteil. Von 1839 an begann er eigene Bergwerke in größerem Stile anzulegen, und zwar zuerst in Essen. Sobald 1840 die ersten Flöze erbohrt waren, fing Stinnes auch an, sich um die Erbauung eines Schienenweges von den Essenschen Gruben nach Mülheim zu bemühen. Er hatte hierbei allerdings keinen Erfolg, denn erst 1862 wurden die Zechen Herkules und Graf Beust mit der Köln-Mindener Bahn verbunden.

Seine Zechen: *Victoria Mathias, Friedrich Ernestine, Graf Beust* und *Carolus Magnus* waren aus einer weitsichtigen Erwägung heraus entstanden. Die Mutungen waren in einer Zeit eingelegt worden, wo die Eisenbahnen aufkamen.



Stinnes hatte eben rechtzeitig erkannt, wie sehr die Industrie dadurch gefördert würde. Bei seinem Tode war er an 36 Bergwerken beteiligt, und zwar als Gewerke mit zum Teil überwiegender Stimmenzahl.

Als Mathias Stinnes am 16. April 1845 starb, hinterließ er eine Flotte von 22 Ruhr- und 38 Rheinschiffen modernster Art. Keines der Fahrzeuge war älter als sechs Jahre. Außerdem besaß die Firma damals bereits bedeutende Grundstücke in Mülheim a. d. Ruhr, Ruhrort und den Rheinhäfen.

Mathias Stinnes war ein Mann, der in hohem Maße alle Regungen des wirtschaftlichen Lebens seiner Zeit, alle Phasen einer neu emporblühenden, die ganze Welt umgestaltenden Technik zu erfassen und auf seinen weiten Wirkungskreis anzuwenden wußte. Er war unstreitig ein bedeutender Unternehmer, und man hat ihm mit Recht einen Platz auf dem Denkmal Friedrich Wilhelms III. zu Köln gegeben, einen Ehrenplatz unter den wenigen Vertretern von Industrie und Schifffahrt, die als tatkräftige Männer in der Entwicklung des Rheinlands einer Verewigung auf jenem Denkmale für wert gehalten wurden.

Die gewaltige Vielseitigkeit der von dem Begründer der Firma eingeleiteten Geschäftsverbindungen stellten seinen Sohn und Nachfolger, *Mathias Stinnes den Jüngeren*, im Volksmunde „das Mathisken“ genannt, vor eine schwere Aufgabe. Die trüben Zeitereignisse und der Umstand, daß bedeutende Kapitalien in den Unternehmungen festgelegt und erhebliche Verpflichtungen eingegangen waren, brachten die Firma Stinnes im Jahre 1848 in eine überaus schwierige Lage. Um ihr ein Moratorium zu gewähren, waren die Gläubiger damit einverstanden, daß die Firma in eine *Aktiengesellschaft* umgewandelt wurde. Wie sehr dieses Vertrauen gerechtfertigt war, beweist der Umstand, daß die Gesellschaft als solche nur 10 Jahre bestanden hat, während welcher Zeit bereits ein sehr bedeutender Teil der Aktien allmählich wieder in den Besitz der Familie Stinnes (7 Geschwister) überging. Durch ihre Kohlenzechen gewann die Familie die Möglichkeit, ihre gesamten Verbindlichkeiten zu decken. 1860 wurde die Gesellschaft aufgelöst und die *Firma Mathias Stinnes* trat für die Schifffahrt wieder in ihre alleinigen Rechte, während die Kohlenzechen als Besitztum der Familienmitglieder einer eigenen Verwaltung unterstellt wurden.

Mathias Stinnes der Jüngere starb bereits 1853. Ihm folgte der jüngere Bruder *Gustav*, an dessen Stelle 1878 der jüngste Sohn des Gründers *Hugo* trat. Nur 10 Jahre lang leitete Hugo Stinnes das Unternehmen; als er 1887 starb, wurde *Gerhard Küchen* Seniorchef des Hauses. Kommerzienrat Küchen ist der Sohn der Katharina Stinnes, der ältesten Tochter des Gründers Mathias; Küchens Vater war bereits Spezialdirektor der Firma gewesen. Als Gerhard Küchen, der Sohn, an die Spitze des Hauses gelangte,

zählte er erst 26 Jahre. Ihm trat 1896 *Gustav Stinnes* zur Seite.

Im Jahre 1896 zählte die Schleppdampferflotte der Firma 6 Boote. Der Schlepper Mathias Stinnes IV traf am 17. Juli 1890 in Ruhrort ein und machte kurz darauf eine Probefahrt mit 60000 Zentnern Schlepplast. 1896 besuchte Kaiser Wilhelm Ruhrort; bei der Flottenparade stellte die Firma Stinnes ihren Schleppdampfer Mathias Stinnes III für die Mülheimer Veteranen, den Dampfer IV nebst Schleppzug und VI und VII für 400 Gäste, darunter die Spitzen der Behörden von Mülheim und Essen. Im Jahre 1902 trat bereits das neunte Dampfschiff in Dienst, das mit vier beladenen Anhängern 70000 Zentner schleppte.

Der Leitung des Hauses Stinnes ist der Zusammenschluß der Rheintransportfirmen zu danken, die 1903 zum *Verein rheinischer Binnenschiffahrtsinteressenten* zusammentraten. 1906 erwarb die Firma Stinnes die *Aktiengesellschaft für Handel und Schifffahrt H. A. Disch* zu Mainz, wodurch das Stinnessche Schleppdampfermaterial um weitere 20 Schiffe vermehrt wurde.

An Kohlenbergwerken hatte der Gründer des Hauses bereits vier hinterlassen. Im Jahre 1864 kaufte die Familie Stinnes von dem Ruhrorter Bergwerksverein die *Zeche Carnap* bei Essen. Aus dieser Zeche ist nach Zukauf benachbarter Felder die *Zeche Mathias Stinnes* geworden, die gegenwärtig nicht nur den ersten Rang unter den Stinnes-Zechen einnimmt, sondern auch unter allen Zechen des Essener Reviers eine der bedeutendsten ist.

Beim *Kohlensyndikat*, dessen Gesamtleistung sich mit 107 Zechen auf 33  $\frac{1}{2}$  Millionen Tonnen belief, waren bei seiner Gründung im Jahre 1893 5 Stinnes-Zechen mit 1075000 Tonnen beteiligt.

Für die Bedeutung des Hauses Stinnes ist es charakteristisch, daß es auch in den gänzlich veränderten Verhältnissen der Gegenwart eine führende Stellung im Kohlenbergbau wie im Kohlenhandel und in der Rheinschifffahrt bewahrt hat.

Die Nachkommen des alten Stinnes sind allen fortschrittlichen Regungen gefolgt und haben an ihnen sogar entscheidenden Anteil genommen. Sie haben bei der Gründung des Bergbaulichen Vereins, des Kohlensyndikats und des Kohlenkontors in entscheidendem Sinne mitgewirkt. Das Kohlenkontor schlug seinen Sitz in dem bisherigen Geschäftshause der Firma Mathias Stinnes am Froschenteich in Mülheim-Ruhr auf.

In den letzten Jahren ist eine Reihe großer Kohlenhandlungen mit ihrer Beteiligungsziffer am Kohlenkontor in den Besitz der Firma Mathias Stinnes übergegangen.

Das Schifffahrtsmaterial dieser Firma steht sowohl, was Zahl und Größe der Schleppdampfer anbelangt, wie mit Rücksicht auf Zahl und Tragfähigkeit der Schleppkähne an erster Stelle. Es bewältigt den bei weitem größten Anteil des gesamten Kohlenverkehrs auf dem Rhein.



Als die Firma Mathias Stinnes, deren Seniorchef noch heute Kommerzienrat *Küchen* ist, im Jahre 1908 ihr hundertjähriges Bestehen feierte, besaß sie 21 Schleppdampfer und 85 eiserne Schleppkähne mit einer Besatzung von 526 Mann. Im Jahre vorher hatte sie in eigenen und fremden Schiffen 1904030 Tonnen auf dem Rhein befördert. In den verschiedenen Rheinhäfen von Duisburg-Ruhrort bis an den oberen Rhein besitzt sie Lagerplätze und Anlagen im Umfang von 202295 Quadratmeter. Dort werden die Kohlen gelagert oder verladen, zum Teil auch Briketts erzeugt. Die verschiedenen Lagerplätze bieten Raum für 319000 Tonnen Kohlen.

Zu den meistgenannten Persönlichkeiten im rheinisch-westfälischen Industriebezirk, ja im ganzen deutschen Wirtschaftsleben, gehört heute *Hugo Stinnes*, ein Sproß der Mülheimer Reeder- und Bergwerksfamilie. Er ist der neueste Typus der Großindustriellen des Ruhrgebiets.

Hugo Stinnes hat eine sehr strenge Erziehung genossen, die keine Zeit zu kindlich frohem Spiel ließ. Jedes Arbeiterkind hat es in dieser Hinsicht besser gehabt.

Stinnes hat praktisch im Bergbau gearbeitet, sich dann auf der Bergakademie zu Clausthal theoretisch ausgebildet. Als Bergassessor wurde er Prokurist bei seinen Vettern im Hause Stinnes. In der Verwaltung der Familienzechen hat er Gelegenheit gehabt, seine erworbenen Kenntnisse zu verwerten und technische Erfahrungen zu sammeln. Noch im Jugendalter stehend, war ihm gleich Alexander dem Großen „Mazedonien zu klein“ geworden: die Leitung der Familienzechen genügte ihm nicht, er suchte und fand ein größeres Feld für seine hochfliegenden Pläne. Sein Glück datiert von der Gründung des *Mülheimer Bergwerksvereins*.

Das Hauptunternehmen von Hugo Stinnes wurde die *Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-Aktiengesellschaft*. Nachdem er die Zechen Bruchstraße, Louise Tiefbau und Wiendahlsbank in seinen Besitz gebracht, Marianne und Steinbank zwecks Erwerbs der Beteiligung stillgelegt und Hasenwinkel, Baaker Mulde und Friedlicher Nachbar zu einem modernen Bergwerksbetrieb umgestaltet hatte, vereinte er das Ganze zu der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerksgesellschaft. Deutsch-Luxemburg hat er sodann durch die Dortmunder Union verstärkt, die er schleunigst reorganisierte. Ich kann hier nicht näher darauf eingehen, zumal der ungeheure Umfang des Riesenkonzerns zur Genüge bekannt ist. Hier sei nur noch bemerkt, daß Stinnes auch an der *Saar* und an der *Mosel* wie in *Luxemburg* im *Kohlen-* und *Erzabbau* wie in der *Hüttenindustrie* gewaltigen Einfluß erlangt hat. Er hat auch einen Anteil an den noch unaufgeschlossenen Grubenfeldern der Internationalen Bohrergesellschaft erworben und so für die Zukunft vorgebaut.

Mit besonderem Eifer beteiligte sich Stinnes an dem *Rheinisch-Westfälischen Elektrizitätswerk*

in Essen. Er war mit *Thyssen* der Vater der Ausdehnungsprojekte, die dem Werke das Elektrizitätsmonopol sichern sollten. Das ist allerdings nicht gelungen, aber das Werk hat sich doch riesig entwickelt und in den letzten Jahren auch die *Gasfernversorgung* aufgenommen.

Sein Landsmann, der starrköpfige alte Thyssen, ist zwar sein Konkurrent, aber beide sitzen doch nebeneinander im Vorstand des Mülheimer Bergwerksvereins und des Rheinisch-Westfälischen Elektrizitätswerks.

Hugo Stinnes ist an vielen Unternehmungen beteiligt; es wäre schwer, zu sagen, wo er überall seine Hände drin hat. Einzelne sind Familienbesitz, so die Reederei Hugo Stinnes, die Gewerkschaften Mathias Stinnes, Victoria Mathias, Carolus Magnus. Als Mitinhaber der Stinneschen Familienzechen ist er an dem Gedeihen der reinen Zechen stark interessiert, als Vertreter von Deutsch-Luxemburg an dem der Hüttenzechen; seine Stellung als Aufsichtsratsmitglied des Kohlsyndikats verhinderte ihn nicht, auch englische Kohlen anzukaufen. Welche Vorkehrungen muß ein solcher Mann nicht treffen, um für alle Fälle gerüstet zu sein, ob das Kohlsyndikat und der Stahlwerksverband erneuert werden oder nicht. Er hat immer zwei Eisen im Feuer. Er kann von sich sagen: „Hier stehe ich, ich kann — auch anders.“

Hugo Stinnes ist ein Mann der nüchternen Erwägung. Er hat selbst die oberste Leitung seiner Familienzechen. Akademiker bevorzugt er in keiner Weise. Er sucht so lange unter seinen Beamten, bis er den passenden Mann für einen bestimmten Posten gefunden hat. Der jüngste Steiger kann Betriebsführer und Grubeninspektor werden, wenn er das Zeug in sich hat, das Stinnes verlangt. In der Form äußerst verbindlich, ist er in der Sache unbeugsam. Was er einmal angeordnet hat, dabei bleibt es, mag es biegen oder brechen. Als tüchtiger Rechner sucht er in den Betrieben zu sparen, wo es angeht. Kein Bogen Papier, kein Grubenklötzchen darf vergeudet werden. Stinnes bekümmert sich um alle Einzelheiten. Oft erscheint er schon morgens vor 7 Uhr auf einer Zeche, macht eine Grubenfahrt, um sich selbst von dem Stande der Arbeiten zu überzeugen, und fährt dann wieder zutage. Im Zechenbureau steht sein einfaches Frühstück bereit, und während er dieses, auf und ab wandernd, verzehrt, nimmt er den Bericht der Beamten entgegen. Jede Minute ist ihm kostbar, Ruhe und Erholung kennt er nicht. Auf der Eisenbahnfahrt schreibt er Briefe an die Zechenverwaltungen, bis ins Kleinste alles angehend; hält der Zug auf einer Station innerhalb seines Machtbereiches, steht bereits ein telephonisch zum Bericht befohlener höherer Grubenbeamter da, dem Gebieter Vortrag zu halten. So durchfliegt Stinnes sein Machtbereich; überall der Mann, der sich selbst überzeugt, selbst handelt. Dazu die Ausarbeitung der vielen und schwerwiegenden Pläne und Projekte, die



Verhandlungen, der Besuch der zahlreichen Aktionärversammlungen, in denen Stinnes den Ton angibt, kurz: Hugo Stinnes entfaltet eine geradezu enorme Tätigkeit, der nur ein ungewein widerstandsfähiger Geist und Körper gewachsen sein kann.

Persönlich hat er gar nichts von einem grand seigneur an sich. Man hat sogar gesagt, im ersten Augenblick sehe er aus wie ein kleiner Beamter. Hager, gedrückt in der Haltung, blaß und müde, überaus einfach gekleidet. Aber wenn man mit ihm spricht, dann beleben sich seine Züge und seine Augen. Er spricht temperamentvoll, ohne jeden Schwall; bei ihm gelten nur Tatsachen, nur positive Gründe.

Er ist ein großdeutscher Geschäftsmann, eine merkwürdige Mischung von großzügigem Amerikanertum, rheinischer Sentimentalität und kleinstädtischer Bedürfnislosigkeit, ein Mann, dessen überragende Klugheit erst erkennbar wird, wenn er zu reden beginnt (so wie Homer es von dem listenreichen Odysseus erzählt), der aber auch von nichts anderem lieber spricht als vom Geschäft.

---

## Die Kohlenversorgung der kriegführenden Länder

Von Richard Hennig, Berlin-Friedenau

**D**ER große Weltkrieg ist in einem früher nie geahnten Maße ein wirtschaftlicher Krieg geworden. Keine kriegerische Auseinandersetzung älterer Zeit ist auch nur annähernd in gleichem Umfang auf wirtschaftlichem Gebiet ausgefochten worden. Insbesondere die Abrechnung zwischen Deutschland und England, die weitschauende Politiker, wahrscheinlich mit nicht geringem Recht, dem ersten punischen Krieg gleichgestellt haben, ist infolge englischer Skrupellosigkeit ein Krieg gegen den feindlichen Handel und gegen die weltwirtschaftliche Stellung des feindlichen Volkes geworden, daß selbst das bedeutendste Vorbild dieser Art der Kriegführung dagegen verblaßt, das weltgeschichtliche Ringen Napoleons gegen das Inselreich, dessen Kontinentalsperre in einer allerdings stark modernisierten und gewandelten Gestalt wieder aufgelebt ist in der jetzigen deutschen U-Boot-Kriegsführung. Englands liebevoller Aushungerungsplan ist dank der in ihrer Weisheit erst jetzt ganz zu würdigenden Agrarpolitik unserer Regierungen gescheitert, während das britische Wirtschaftsleben wider alles Erwarten durch den Krieg viel härter betroffen ist, als es irgendein Engländer am verhängnisvollen 4. August 1914 geahnt hat.

Nicht nur in Deutschland und England, auch in den anderen kriegführenden Staaten, ja, auch

in den neutralen Staaten haben die wirtschaftlichen Wirkungen des riesenhaften Ringens beispiellos heftige Wellen geschlagen. Es sei nur erinnert an Rußlands Absperrung vom Weltmarkt durch die gleichzeitige Sperrung der Ostsee und der Dardanellen und die hauptsächlich dadurch bedingte Zerrüttung der russischen Finanzen.

Der im Verhältnis zum gegenwärtigen Krieg unbedeutende und mehr lokalen Charakter tragende spanisch-amerikanische Krieg von 1898 ist von dem Amerikaner Squier geistvoll und treffend ein „war of coals and cables“ genannt worden, weil die Amerikaner es vortrefflich verstanden, dem Gegner die Kabelverbindungen und die Möglichkeiten einer Kohlenversorgung der Flotte zu rauben. Für den jetzigen Weltkrieg trifft die Bezeichnung noch ungleich mehr, wenn auch in erheblich anderem Sinne, zu. Daß es ein „Kabelkrieg“ ist, bedarf keines besonderen Nachweises: Englands Bestreben, Deutschland von allen überseeischen Telegraphenverbindungen abzuschneiden, Deutschlands überraschend erfolgreiche Abwehr dagegen, wie sie die Ausnutzung der drahtlosen Telegraphie darstellte, und vor allem der zwar für den Augenblick sehr wirksame und doch bei näherer Prüfung höchst naiv anmutende Lügen- und Verleumdungs-Feldzug der Reuter- und Havas-Telegramme zeigen zur Genüge, wie sehr die Bezeichnung „war of cables“ für den großen Weltkrieg zutrifft. Aber auch das Epitheton „war of coals“ ist in einer Art und Weise berechtigt, wie es in voller Klarheit wohl erst eine spätere Zeit erkennen lassen wird. Die Kohle ist ja doch nun einmal die erste und vornehmste Voraussetzung jeder in großem Maßstab betriebenen weltwirtschaftlichen Betätigung. Die Fabriken, die dem Welthandel seine hauptsächlichsten Produkte liefern, sind auf Gedeih und Verderb angewiesen auf eine ausreichende, regelmäßige und wohlfeile Kohlenversorgung; die Eisenbahnen und die Dampfer, die heute den Gütertausch zwischen den Ländern und Kontinenten nahezu vollständig vermitteln, bedürfen ebenso der gesicherten Kohlenzufuhr, wenn ihr Betrieb nicht den empfindlichsten Stockungen unterliegen soll, die sich mittelbar auf die gesamte Regelung des Wirtschaftslebens übertragen. Auch innerhalb der Grenzen eines Landes ist die Kohle, als eigentliche Mutter jedes modernen Personen- und Warenverkehrs, nicht minder wichtig als das tägliche Brot für die Bevölkerung, und wo ihr belebender Einfluß ausbleibt oder empfindlich ins Stocken gerät, da kommt es zu mehr oder weniger verhängnisvollen wirtschaftlichen und daneben auch zu militärischen Folgeerscheinungen. Sind doch sowohl die Kriegsschiffe wie die für die militärischen Bewegungen und Regelung des Nachschubs so unendlich wichtigen Eisenbahnen in bezug auf ihre Leistungsfähigkeit vollständig von der Kohle abhängig, ebenso aber auch all die zahl-



reichen Industrien, die dem ungeheuren Kriegsbedarf gerecht zu werden berufen sind!

Hält man sich diese Tatsachen vor Augen, so erkennt man mit einer gewissen Genugtuung, daß die Kohle geradezu als ein Bundesgenosse der Zentralmächte bezeichnet werden kann, denn in jeder Hinsicht ist ihre Kohlenförderung und Kohlenversorgung nicht nur durch weise behördliche Maßnahmen, sondern auch durch eine Reihe von freundlichen Zufällen geregelt und gesichert worden, während im Lager des Dreiverbandes zeitweilig von einer ausgesprochenen Kohlennot die Rede sein mußte. Zwar ist England der Haupt-Kohlenlieferant der Welt, aber die Förderung der englischen Kohlen ist, teils infolge von Personalmangel und Streikbewegungen, teils wegen der empfindlichen Knappheit an Grubenhölzern, die England aus Deutschland zu beziehen gewohnt war, erheblich erschwert und vor allem verteuert worden. Wie sehr Englands Kohlenausfuhr schon vor der bedrohlichen Kriegführung der deutschen U-Boote dadurch beeinträchtigt worden ist und die Kohlenversorgung der neutralen Staaten und der englischen Verbündeten darunter gelitten hat, das zeigen in einwandfreier Weise die unbestechlichen Zahlen der Statistik. Greifen wir z. B. den Monat November heraus, so sehen wir, daß im Kriegsjahr 1914 die Versorgung einiger der wichtigsten Länder mit englischer Kohle gegenüber dem gleichen Monat des Vorjahrs in der nachstehend veranschaulichten Weise zurückgegangen ist:

Einfuhr englischer Kohle in verschiedenen Ländern im November 1913 und 1914

| Land         | (in 1000 t)  |              |
|--------------|--------------|--------------|
|              | 1914         | 1913         |
| Italien      | 602          | 784          |
| Schweden     | 379          | 405          |
| Norwegen     | 178          | 208          |
| Argentinien  | 153          | 290          |
| Spanien      | 133          | 281          |
| Ägypten      | 94           | 315          |
| Holland      | 66           | 158          |
| Brasilien    | 63           | 138          |
| Algerien     | 44           | 114          |
| Griechenland | 24           | 76           |
| Gibraltar    | 20           | 41           |
| Uruguay      | 15           | 56           |
| Malta        | 10           | 73           |
| Chile        | 4            | 49           |
| Rußland      | 2            | 379          |
| Belgien      | 1            | 162          |
|              | <u>1 789</u> | <u>3 529</u> |

Diese Tabelle\*) ist in mehr als einer Hinsicht lehrreich, zumal wenn man hinzufügt, daß die Kohlenausfuhr nach Frankreich gegenüber dem Vorjahr damals, im November, noch nicht ge-

\*) Zum Vergleiche seien auch einige Zahlen für die englische Kohlenausfuhr im Januar mitgeteilt:

| Land          | 1915        | 1914        |
|---------------|-------------|-------------|
| Holland       | 131         | 127         |
| Spanien       | 159         | 346         |
| Italien       | 470         | 791         |
| Südamerika    | 259         | 565         |
| Ägypten       | 150         | 315         |
| Gesamtausfuhr | <u>3613</u> | <u>5795</u> |

litten hatte und wenn man weiterhin berücksichtigt, daß damals noch nicht der deutsche Unterseeboot-Krieg eingesetzt hatte, der die wirtschaftliche Arterienverkalkung Englands rasche Fortschritte hat machen lassen. Der verhältnismäßig geringe Rückgang der englischen Kohlenausfuhr nach Italien erklärt sich zweifellos aus politischen Gründen; die einzige neutral gebliebene Großmacht, die mit allen Mitteln in den Krieg gegen ihre einstigen Bundesgenossen hineingezogen werden sollte, mußte bei guter Laune erhalten werden und sich ihrer Abhängigkeit von Englands Gnade bewußt bleiben. Der verhältnismäßig geringe Rückgang der Kohlenausfuhr nach den skandinavischen Ländern ist jedoch dahin zu deuten, daß ein starker Bruchteil dieser Kohlenmengen nach Rußland weiterbefördert wurde, nach dem eng befreundeten Zarenreich, das kohlenhungriger denn je war und das dennoch für die englische Kohlenausfuhr sonst unerreichbar blieb — bis auf eine winzige Menge von 2000 t, die noch über das bald nachher vereiste Archangels unmittelbar in einen russischen Hafen gebracht werden konnte. Daß auch Belgien als Empfangsland ausfiel, lag natürlich daran, daß dieses Königreich, das seine Neutralität verkauft hatte, bis auf wenige Quadratkilometer von deutschen Truppen im November besetzt war. — Die gesamte englische Kohlenausfuhr betrug vom August bis November 1914 um volle 42,4 Proz. weniger als vom August bis November 1913. Daß dieser Ausfall nicht nur auf der Unmöglichkeit beruhte, gewissen Empfängern die gewohnte Ware zuzuführen (Deutschland, Österreich-Ungarn, Türkei, Rußland, Rumänien, Belgien), sondern daß auch Schwierigkeiten des Transports und der Förderung im Spiele waren, beweist am klarsten die Tatsache, daß auch die englischen Kriegshäfen Gibraltar und Malta, die sicher einen stärkeren Kohlenbedarf als in Friedenszeiten hatten, sich eine erhebliche Einschränkung ihrer Versorgung mit Heizmaterial gefallen lassen müssen. Für die schon im November stark erschwerte Kohlegewinnung und Kohlenbeförderung im Lande selbst spricht weiterhin der Umstand, daß die Kohlenpreise und ebenso der Preis des Leuchtgases im Kohleneldorado England sich schon damals empfindlich verteuerten, was neuerdings noch fühlbarer in die Erscheinung getreten ist. Gradezu blitzartig wurde aber die für England selbst recht heikle Lage erhellt durch das vom 13. Mai 1915 an geltende englische Kohlenausfuhrverbot sowie durch den Umstand, daß England, nach dem Zeugnis des Newcastle Daily Journal, im März dazu überging, Kohlen aus Nordamerika einzuführen!

Immerhin war für Englands eigenen Bedarf die Frage der Kohlenversorgung selbstverständlich niemals kritisch. Die Kohlenverteuern war unangenehm, ließ sich aber immerhin noch verhältnismäßig leicht ertragen, wenn auch die



Kohlenpreise in England bis zu 100% gegenüber den Friedenspreisen gestiegen sein sollen. Wesentlich anders lagen die Dinge in Frankreich und Rußland, zwei Ländern, die an sich schon im Frieden mehr Kohlen verbrannten, als sie selbst erzeugen, und die im Kriege um so schlimmer daran waren, als einige ihrer wichtigsten Kohlenbecken sich in den vom Feinde besetzten Gebieten befanden und auf den übrigen ein empfindlicher Mangel an gelernten Arbeitern bemerkbar wurde. — Nach einer für das Jahr 1909 geltenden Statistik stellten sich die Kohlen-erzeugung und Kohlenverbrauch für einige der wichtigsten Länder, auf den Kopf der Bevölkerung berechnet, auf folgende Zahlen:

| Land               | Gewinnung<br>in 1000 t, auf den Kopf berechnet | Verbrauch |
|--------------------|------------------------------------------------|-----------|
| England            | 5,8                                            | 4,0       |
| Vereinigte Staaten | 4,3                                            | 4,0       |
| Deutschland        | 3,3                                            | 3,2       |
| Belgien            | 3,1                                            | 3,0       |
| Frankreich         | 1,0                                            | 1,4       |
| Niederlande        | 0,2                                            | 1,2       |
| Österreich-Ungarn  | 1,0                                            | 1,0       |
| Italien            | 0,002                                          | 0,25      |
| Rußland            | 0,15                                           | 0,22      |
| Japan (1908)       | 0,27                                           | 0,12      |

Dieser Tabelle seien weiterhin die wichtigsten Gesteigungszahlen einzelner Länder für das letzte volle Friedensjahr 1913 mitgeteilt. Es produzierten:

| Land              | Menge<br>in 1000 t              |  |
|-------------------|---------------------------------|--|
| Ver. Staaten      | 517142                          |  |
| England           | 292044                          |  |
| Deutschland       | 278627 (davon Braunkohle 86475) |  |
| Österreich-Ungarn | 53524 ( " " 53663)              |  |
| Frankreich        | 40922 ( " " 793)                |  |
| Rußland (europ.)  | 30745                           |  |
| Belgien           | 22846                           |  |

Teilt man diese für den Frieden geltenden Zahlen nach kriegführenden Mächten ein, so erhält man zunächst eine günstigere Zahl für den Dreiverband und sein Opfer (in 1000 t):

|                   |         |            |         |
|-------------------|---------|------------|---------|
| Deutschland       | 278 627 | England    | 292 044 |
| Österreich-Ungarn | 53 524  | Frankreich | 40 922  |
|                   | 332 151 | Rußland    | 30 745  |
|                   |         | Belgien    | 22 846  |
|                   |         |            | 386 557 |

Dieses Verhältnis erleidet aber dadurch eine gründliche Umkehrung, daß das belgische Kohlengebiet vollständig, das französische zu rund  $\frac{2}{3}$  und das russische zu mehr als  $\frac{1}{5}$  im Besitz des Feindes ist.

Das europäische Rußland verfügt über zwei große und drei kleinere Kohlenreviere, die im Jahre 1912 folgende Erträge lieferten:

|                 | in 1000 Pud | in % |
|-----------------|-------------|------|
| Donez-Becken    | 1 136 590   | 73,6 |
| Dombrowa-Becken | 361 140     | 22,3 |
| Ural-Becken     | 40 630      | 3,3  |
| Moskauer-Becken | 10 900      | 0,7  |
| Kaukasus-Becken | 3 400       | 0,2  |
|                 | 1 552 660   |      |

Hierzu kommen noch rund 100 Mill. Pud, die im asiatischen Rußland gewonnen, aber im vollen Umfang auch dort verbraucht werden, so daß sie für unsere Betrachtung ausscheiden können.

Von den genannten Hauptkohlengebieten aber ist das eine, das von Dombrowa in der Nähe der Dreikaiserecke, gleich in den ersten Tagen des August von deutschen Truppen besetzt und während der ganzen Kriegsdauer nicht wieder geräumt worden; es fällt also für die russische Kohlenversorgung völlig aus, während im wichtigsten Revier, im Donez-Becken, die Kohlenförderung durch die Mobilmachung und die Entziehung des geübten Personals nach den vorliegenden Nachrichten erheblich eingeschränkt werden mußte. Da nun Rußland in normalen Zeiten fast 50 Proz. Kohlen mehr verbraucht, als es selber erzeugt, und da während des Krieges die gewohnte Versorgung mit englischer und deutscher Kohle so gut wie vollständig in Fortfall kommt, macht sich der bedeutende Ausfall der eigenen Förderung mit verdoppelter Heftigkeit fühlbar, um so mehr als schon vor Beginn des Krieges ein Brennstoffmangel in Petersburg und an anderen Orten herrschte. Rußland führte 1913 aus England Kohlen im Werte von 41,8, aus Deutschland Kohlen und Koks im Werte von 36,1 Mill. Rubel ein. Es muß daher mit seinen eigenen Kohlenvorräten ungemein sparsam umgehen, und da der Bedarf der Eisenbahnen und der Kriegsflotte natürlich allen anderen Ansprüchen vorgeht, so muß die Industrie Not leiden. Daß dies in der Tat der Fall war und ist, ging aus verschiedenen Berichten, insbesondere aus dem Moskauer Bezirk, hervor. Dazu kommt, daß die im Donez-Becken gewonnene Kohle für die an das bessere englische Brennmaterial gewohnten Kriegsschiffe nicht recht verwendbar ist. — Im Monat April ist ja nun zwar der vereiste Hafen von Archangelsk für den Schiffsverkehr wieder benutzbar geworden, aber wenn schon im Monat November, der sich durch ungemein mildes Wetter auszeichnete, die englische Kohleneinfuhr über Archangelsk sich nur auf den sehr bescheidenen Betrag von 2000 t belief, so wird im Frühjahr und Sommer 1915, wo die englische Ausfuhr infolge des U-Boot-Krieges mit immer größeren Schwierigkeiten und Verteuerungen zu rechnen hat, es nur im allerbescheidensten Umfange möglich sein, der russischen Kohlennot auf dem Wege über Archangelsk abzuhefen. Die im April schon verfügte Einstellung des elektrischen Straßenbahnverkehrs in Petersburg, Moskau und anderen Städten und die Stilllegung einer Reihe von wichtigen Industrien zeigt jedenfalls zur Genüge, bis zu welchem Grade der verhängnisvolle Kohlenmangel im Zarenreiche gediehen ist, dem durch vermehrte Verfeuerung von Holz, Naphtha und Naphthaprodukten nur zum kleinen Teil abgeholfen werden kann.

Betrachten wir dem gegenüber die Verhältnisse in Frankreich, so sind sie kaum erfreulicher. Denn wenn dies Land auch in der Lage ist, seinen Kohlenbedarf, im Gegensatz zu Rußland, zu einem erheblichen Teil in England zu decken, so hat es doch durch den Gang des



Krieges sowohl seine Kohlen wie seine Erzreviere zum größten Teil an die Deutschen verloren. Obwohl die deutschen Truppen kaum ein 25<sup>tel</sup> von Frankreich besetzt halten, befinden sich in diesem 25<sup>tel</sup> doch die wichtigsten Bergwerke der Republik, das Minette-Revier um Briey und Longwy und das Kohlenbecken von Valenciennes. Frankreich besitzt insgesamt 34 Kohlenbezirke; der eine Bezirk von Valenciennes aber übertrifft alle übrigen 33 zusammen an Wichtigkeit. Die wichtigsten unter ihnen sind die folgenden:

| Namen des Kohlenbeckens                   | Förderung<br>i. J. 1913 in t |
|-------------------------------------------|------------------------------|
| Valenciennes (Dep. Nord u. Pas de Calais) | 27 519 734                   |
| St. Étienne (Dep. Loire)                  | 3 771 031                    |
| Alais (Dep. Gard, Ardèche)                | 2 103 219                    |
| Le Creusot, Blanzay (Dep. Saône et Loire) | 1 980 591                    |
| Aubin (Dep. Aveyron)                      | 937 789                      |
| Fuveau (Air) [Braunkohle]                 | 624 925                      |
| Sonstige Steinkohlenbecken                | 3 817 046                    |
| Sonstige Braunkohlenbecken                | 97 868                       |
|                                           | <hr/> 40 922 203             |

Zu dieser normalen Eigenproduktion in Friedenszeiten kommt eine beträchtliche Einfuhr aus England, Belgien und Deutschland; im Jahre 1912 betrug die Einfuhr aus England 10 191 000 t, aus Deutschland 3 057 500 t. Die englische Einfuhr wird ja mit einiger Mühe noch ungefähr auf dem alten Stand und sogar etwas darüber (im Januar 13 840 000 t gegen 12 360 000 i. V.) gehalten, dürfte freilich mit dem Ausbruch des U-Boot-Krieges am 18. Februar allmählich gleichfalls herabgegangen sein, die deutsche und die belgische hingegen haben naturgemäß ganz aufgehört, und die eigene Kohलगewinnung ist auf nur 15% der normalen zurückgegangen, denn das Kohlenbecken von Valenciennes ist teilweise schon seit Ende August in deutscher Hand, und soweit es vom Feinde im Pas de Calais noch nicht besetzt ist, liegt es dermaßen im Bereich der kriegerischen Operationen, daß jeder Bergwerksbetrieb ausgeschlossen ist.

Diese mannigfachen Umstände bedingen eine vollständige Umgruppierung der oben einander gegenübergestellten Kohlen-Produktionsmengen der kriegführenden Staaten. Die Zahlen für Belgien sowie für die Becken von Valenciennes und Dombrowa sind dem Zweibund gut zu schreiben und scheiden für den Dreiverband völlig aus. Die Gegenüberstellung ergibt nunmehr folgendes Bild (in 1000 t):

|                        |               |            |               |
|------------------------|---------------|------------|---------------|
| Deutschland            | 278 627       | England    | 292 044       |
| Belgien                | 22 846        | Frankreich | 13 402        |
| Becken v. Valenciennes | 27 520        | Rußland    | 24 825        |
| Becken v. Dombrowa     | 5 920         |            | <hr/> 330 271 |
| Deutschland im Krieg   | <hr/> 334 913 |            |               |
| Österreich-Ungarn      | 53 524        |            |               |
|                        | <hr/> 389 437 |            |               |

Das ursprüngliche Friedensverhältnis dreht sich also genau um, wenn wir allenthalben eine Fortdauer der normalen Kohlenförderung annehmen. Eine solche ist aber wohl nur für Deutschland, Österreich-Ungarn und vielleicht auch für die von deutschen Truppen fest be-

setzten feindlichen Gebiete einigermaßen vorhanden (1914 erzeugten die preußischen Gruben nur 15% weniger als im Jahre 1913, nämlich 152 119 810 t gegen 180 001 157 t im Vorjahr), während der russische Einfall in Galizien und die Bukowina keinen der Kohlenbezirke betroffen hat, aus denen die Doppelmonarchie ihren eigenen Kohlenbedarf zu decken vermag. Deutschland hat überdies durch Befreiung des eingearbeiteten Personals vom Frontdienst dafür gesorgt, daß in der Gewinnung des für die wirtschaftliche Rüstung wichtigsten Materials trotz des Krieges keine Stockung eintritt. Die in den preußischen Kohlenbergwerken beschäftigten Personen stellten sich auf 597 144 gegen 639 094 im Vorjahr. Daß im Gegensatz hierzu beim Dreiverband auch in den ihm verbliebenen Kohlenbergwerken eine wesentliche Einschränkung der Förderung sich als notwendig erwiesen hat, wurde schon betont. Auch wenn wir diese Tatsache ganz außer acht lassen, die die Kohlenversorgung noch weiter zu Ungunsten des Dreiverbandes verschiebt, würde die weiter oben mitgeteilte Tabelle über Kohलगewinnung und Kohlenverbrauch der einzelnen Länder, auf den Kopf der Bevölkerung berechnet, eine gründliche Veränderung erfahren, nämlich in folgender Weise:

| Land              | Gewinnung<br>Verbrauch | an Kohle auf den Kopf der Bevölkerung |                                                                      |
|-------------------|------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
|                   |                        | im Frieden                            | im Krieg<br>(unter Einrechnung<br>der besetzten feindlichen Gebiete) |
| England           | 1,45                   | 1,45                                  | 1,45                                                                 |
| Deutschland       | 1,03                   | 1,03                                  | 1,24                                                                 |
| Frankreich        | 0,69                   | 0,69                                  | 0,23                                                                 |
| Österreich-Ungarn | 0,97                   | 0,97                                  | 0,97                                                                 |
| Rußland           | 0,68                   | 0,68                                  | 0,55                                                                 |

Oder wenn wir auch hier die Trennung nach kriegführenden Mächten eintreten lassen:

$$\text{Zweibund } (1,24 + 0,97) : 2 = 1,10$$

$$\text{Dreiverband } (1,45 + 0,23 + 0,55) : 3 = 0,74.$$

Deutschland, das schon im Frieden etwas mehr Kohlen erzeugt, als es mit seiner hochentwickelten Industrie selber verbraucht, kann also seinen notleidenden neutralen Nachbarn und auch der selbst kohlenarmen, aber auch sehr wenig Kohlen verbrauchenden verbündeten Türkei unschwer von seinem Überfluß abgeben, natürlich auch mit Leichtigkeit den unbedenklichen Ausfall Österreich-Ungarns ersetzen. England dagegen hat bei gewaltig steigender Nachfrage mit stark verminderter Produktionsmöglichkeit zu rechnen, obwohl es schon bei normaler Förderung, wie obige Berechnung zeigt, nicht in der Lage sein würde, auch nur den dringenden Bedarf seiner Bundesgenossen zu decken. Deutschland hat am 15. März ein Kohlenausfuhrverbot erlassen, daß sich aber nicht auf die Bundesgenossen erstreckt. Auch Italien, das die „welsche Nibelungentreue“ so herrlich bewährt hat, ist leider noch bis in den April hinein mit deutscher Kohle in ausgiebigster Weise versorgt worden.



Die Lage ist zurzeit dadurch gekennzeichnet, daß die Kohlenförderung bei den Zentralmächten allen in der Kriegszeit gestellten Ansprüchen gerecht zu werden vermag. Die Gesteungskosten sind zwar hier und da erhöht, aber die Kohlenpreise bewegen sich nur wenig über der normalen Friedenshöhe; die Verteuerung beträgt nur 10—20 Prozent und ist nicht schwer zu tragen. Demgegenüber herrscht in England eine schon merkliche Kohlentenerung und in Frankreich und Rußland eine ausgesprochene Kohlennot, die nicht nur in den Wintermonaten der Zivilbevölkerung erheblich zu schaffen machte, sondern vor allem die Industrie derart heim sucht, daß sie, wie gesagt, zum großen Teil völlig lahmgelegt ist. Wo aber die Industrie noch weiter arbeiten kann, da muß sie — leider auch vielfach in den neutralen Staaten — die knapp und unregelmäßig einlaufenden englischen Kohlen unverhältnismäßig teuer bezahlen, da außerhalb Englands nicht nur diejenigen Faktoren verteuernd wirken, die auf den britischen Inseln selbst die Preise in die Höhe treiben, wie erschwerte Gesteung, Arbeitermangel, Streikbewegungen und Eisenbahnüberlastung, sondern daneben auch die mannigfachen Hemmungen, die der Handelsschifffahrt der „meerbeherrschenden“ Britannia das Leben schwer machen, wie Stockungen im Hafenverkehr, Lohnkämpfe der Hafenarbeiter und Schiffsmannschaften, die Unterseeboot- und Minengefahr, die stark steigenden Versicherungsgebühren und Frachtsätze usw. Betrug doch z. B. die Fracht für Sendungen von England nach Spanien, die in Friedenszeiten  $7\frac{1}{2}$  sh für die Tonne Schiffsraum beträgt, im März 1915 mehr als das 4 fache =  $32\frac{1}{2}$  sh, und selbst bei diesem Preis war der verfügbare Frachtraum mehr als knapp.

Daß Deutschland militärisch und finanziell jeder Dauer des Krieges gewachsen ist, dürften die bisherigen Ereignisse bereits zur Genüge erwiesen haben. Die vorstehenden Betrachtungen zeigen, daß die wichtigste Nahrungsquelle jeder Industrie, die Kohle, uns ebenfalls niemals versiegen oder auch nur spärlicher fließen wird, während im Wirtschaftsleben Frankreichs und Rußlands (nicht hingegen Englands) die Kohlenknappheit, die vielfach geradezu eine Kohlennot ist, in einem von Monat zu Monat wachsenden Umfang sich verderblich bemerkbar machen muß. Auch für das industrielle Leben unserer Feinde, insbesondere für dasjenige Frankreichs, gilt, was Staatssekretär Helfferich für die finanzielle Kriegsführung festgestellt hat: England, das kalten Blutes eine völlige Vernichtung der französischen Industrie mit ansehen und nötigenfalls absichtlich dazu beitragen würde, versteht es „aus dem mürben Leder seiner Schutzbefohlenen und Verbündeten für sich selbst goldene Riemen zu schneiden“. Mehr und mehr zeigt es sich, daß der Hauptleidtragende dieses riesenhaften Krieges neben Belgien Frankreich sein wird, das immer deutlicher zum

Vasallen Englands herabsinkt und für das der Kaufpreis der Verlust seiner Großmachtstellung sein dürfte. Der Verlust der eigenen Kohlenproduktion und die Abhängigkeit von Englands gutem Willen zur Kohlenversorgung ist gewissermaßen ein Symbol für Frankreichs politische und wirtschaftliche Entwicklung überhaupt, wie sie durch diesen Krieg eingeleitet worden ist und bereits erschreckend rasche Fortschritte gemacht hat. Die Weltgeschichte wird wohl auch in diesem Fall das Urteil sprechen, das schon öfters Bestätigung gefunden hat: Wen Gott verderben will, den macht er zu Englands Bundesgenossen!

## Hamburg im Weltkriege 1914/15

Von Wilhelm Leda, Hamburg

DES Deutschen Reiches erste Hansestadt ist durch den Ausbruch des Weltkrieges stark in Mitleiden schaft gezogen worden. Der Umstand, daß die wirtschaftlichen Beziehungen Hamburgs zu dem feindlichen Ausland und zu den neutralen überseeischen Ländern weitverzweigt waren, und daß ein vielseitiges Schifffahrtsliniennetz die Handelsmetropole an der Elbe mit Übersee verband, mußte, als diese Verbindungen jäh unterbrochen wurden, auf das hanseatische Wirtschaftsleben zunächst einen lähmenden Einfluß ausüben. Aber dank der Solidität der Grundlagen des hanseatischen *Einfuhr- und Ausfuhrhandels*, und dank der kräftigen finanziellen Lage des hanseatischen *Schifffahrtsgewerbes* wie der gesamten Kaufmannschaft hat Hamburg den Weltkrieg bisher gut überstanden, und alle Anzeichen sprechen dafür, daß auch im weiteren Verlaufe bis zur glücklichen Beendigung des Krieges die alte Hansestadt durchhalten wird und kann. Diese Widerstandskraft des hanseatischen Wirtschaftslebens hat im feindlichen Auslande, vor allem jenseit des Kanals, einen besonders ausgeprägten Haß hervorgerufen. Als England und Frankreich nach Ausbruch des Krieges die neutrale Welt mit einem Netz von Lügenmeldungen umspannten, ist in erster Linie Hamburg in das Ränke spiel der Feinde Deutschlands hineingezogen worden. Was wußten das Reuterbureau und die Agence Havas nicht alles über die alte Hansestadt zu erzählen! Mütter, mit ihren Pflöglingen auf den Armen, hätten das Rathaus erstürmt und nach Brot und Milch für ihre Kinder geschrien. Hamburg (und auch Bremen) seien mit der Kriegserklärung Deutschlands unfrieden gewesen und hätten mit den Engländern gemeinsame Sache gemacht, indem sie ihrerseits an Deutschland den Krieg erklärten. Das Wirtschaftsleben Hamburgs sei durch und durch zerrüttet. Diese, und viele andere Lügenmeldungen erdreisteten sich die Zeitungen des feindlichen Auslandes und ein Teil der neutralen



Presse ihren Lesern aufzutischen. Und wie war es in Wirklichkeit? Gewiß sind auch in Hamburg in den ersten Tagen nach dem Kriege die Preise für einzelne Nahrungsmittel gestiegen, aber sobald von den Behörden die Höchstpreise festgesetzt waren, kehrte alles auf einen normalen Stand zurück. Noch leichter ist die Lügenmeldung zu widerlegen, daß das Wirtschaftsleben in Hamburg zerrüttet sei; man braucht ihr nur die Äußerung des Generaldirektors Ballin, des Leiters der größten Schiffahrtsgesellschaft der Welt, entgegenzuhalten, daß die Hamburg - Amerika - Linie durchhalten könne, *selbst wenn der Krieg zehn Jahre und noch länger dauerte.*

In der Tat, das geschäftliche Leben in der großen Hafen- und Handelsstadt Hamburg pulsiert trotz des Krieges unaufhaltsam weiter. Anfangs, als Export, Import und Schiffahrt stockten, schien es, als ob die Hansestadt bis auf weiteres zur vollständigen Untätigkeit verdammt sein sollte. Aber dieser Zustand währte nur kurze Zeit. Der nimmer rastende Geist der hanseatischen Kaufmannschaft hat es verstanden, das geschäftliche Leben in Hamburg wieder in Gang zu bringen. Es muß dabei freilich berücksichtigt werden, daß Hamburg — im Gegensatz zu London — nicht unbedingt auf den Verkehr mit Übersee angewiesen ist. Der Umstand, daß in den letzten Jahren die geschäftlichen Beziehungen Hamburgs zum Festlande in hohem Grade gestiegen sind, kam dem hanseatischen Kaufmann sehr zu statten. Allmählich wurde aber auch der Verkehr mit den neutralen Staaten Europas wieder aufgenommen, und auf dem Umwege über neutrale Häfen konnte auch das überseeische Geschäft, natürlich nur in beschränktem Umfange, wieder betrieben werden. Kurzum: das hanseatische Großhandelsgeschäft kam langsam wieder ins Rollen. Die hanseatische Kaufmannswelt hat die Schwierigkeiten, die ihr ein Weltkrieg auferlegen mußte, verhältnismäßig schnell überwunden, und sie hat es fertiggebracht, daß *Hamburg die Funktionen eines Welthandelsplatzes selbst in dem gegenwärtigen europäischen Kriege teilweise weiter erfüllen konnte.*

Es war interessant zu beobachten, wie sogleich nach dem Ausbruch des Krieges die große Hansestadt an der Elbe sich an das nationale Werk der gegenseitigen Hilfeleistung machte. Und man kann heute, nachdem mehr als zehn Monate des Krieges verflossen sind, sagen, daß Hamburg seine Aufgaben, die wahrlich nicht gering gewesen sind, in glänzender Weise gelöst hat. Man mußte natürlich zunächst damit rechnen, daß bei dem ausgedehnten hanseatischen Ausfuhrgeschäft, bei den großen Außenständen, die die hamburgischen Exporthäuser zumeist im Auslande haben, bei dem plötzlich lahmgelegten Seeschiffahrtsgeschäft usw. eine umfangreiche Stützung des einen oder anderen Hauses notwendig sein würde. Mit tatkräftiger Hand machten

sich einflußreiche hanseatische Kaufleute und Körperschaften an das große Werk der

#### *Kriegsorganisation.*

Als erste unter allen großen deutschen Handelszentren machte sich Hamburg an die Gründung einer eigenen Bank, die den Namen „*Hamburgische Bank von 1914*“ erhielt. Dieses Institut wurde ins Leben gerufen, um Fürsorge für hervortretende geschäftliche Kreditbedürfnisse in Hamburg zu treffen. Der Hamburgische Staat selbst beteiligte sich an dem Unternehmen, dessen Aktienkapital z. Z. 15 850 000 Mark beträgt, mit einer Summe von fünf Mill. Mark. Die Gesellschaft konnte bereits am 11. August ihre Arbeit beginnen. Es ist eine erfreuliche Bestätigung der bereits oben geschilderten Solidität des hanseatischen Geschäftslebens, wenn die Bank von Hamburg in ihrem kürzlich herausgegebenen Jahresbericht darauf verweisen kann, daß sich die Tätigkeit des Instituts in mäßigen Grenzen gehalten und nicht den Umfang erreicht hat, den man angesichts der gewaltigen Umwälzungen, die der Krieg verursachte, hätte erwarten können. Allerdings wurde in den ersten Tagen ihres Bestehens bei der genannten Bank eine große Anzahl von Kreditgesuchen eingereicht. Ein Teil davon konnte jedoch bei bald darauf eintretender Beruhigung wieder zurückgezogen werden, während ein Teil der bewilligten Kredite später wenig oder garnicht in Anspruch genommen wurde. Immerhin beläuft sich die Gesamtsumme der von der Hamburgischen Bank von 1914 in der Zeit bis zum 31. Dezember zur Verfügung gestellten Kredite auf ungefähr 13 750 000 Mark. Die in ganz Deutschland verbreiteten Darlehenskassen arbeiteten auch in Hamburg in vorbildlicher Weise. Dann gründeten die einzelnen Großhandels- und Detailverbände in Hamburg Kredit- und Hilfsinstitute. Überall war man auf das redlichste bemüht, den Handel zu stützen, was auch in den meisten Fällen zur allgemeinen Zufriedenheit gelang. Über diese intensive Stützungsaktion des hamburgischen Handels vergaß man aber keineswegs die in der Bevölkerung durch den Krieg entstandene Not — wo sie sich auch immer zeigen mochte — zu lindern. Allein was der hamburgische Staat für die Linderung der Not getan hat, wird in den Annalen der hamburgischen Geschichte für alle Zeiten ein Ruhmesblatt bleiben. Bis zu Beginn des Monats Februar hatte der hamburgische Senat und die hamburgische Bürgerschaft eine Summe von 46 Mill. Mark für diese Zwecke ausgesetzt, und in der letzten Woche des Monats März wurde um die Bewilligung weiterer zehn Mill. Mark nachgesucht. Ohne Zweifel werden Senat und Bürgerschaft weitere Mittel bewilligen, wenn sie sich im Laufe der nächsten Monate als erforderlich herausstellen sollten. Auch für das Rote Kreuz und die hamburgische Kriegshilfe sind Millionenbeträge gesammelt worden, die in nicht geringem Umfange zur Linderung der



durch den Krieg entstandenen Notlage beitragen werden.

Eine recht erfreuliche Erscheinung im hanseatischen Geschäftsleben sind z. Z. die ernstesten Bestrebungen berufener Kreise, den hamburgischen Handel ein für allemal von der bisherigen englischen Bevormundung loszulösen. Ein hanseatischer Kaufmann würde es zum Beispiel als eine Schmach empfinden, wenn er nach Friedensschluß auf Grund englischer Verträge Geschäfte eingehen oder sich gar einem britischen Schiedsgericht unterwerfen sollte. Die Parole in Hamburg lautet:

„Los von England“,

und man muß tatsächlich anerkennen, daß vor allem die großen kaufmännischen Körperschaften in Hamburg positive Arbeit geleistet haben. So ist z. B. auf Anregung des Vereins der Getreidehändler der Hamburger Börse eine neue Organisation ins Leben gerufen worden, die den Namen Zentralverband des deutschen Getreide-Einfuhrhandels trägt, und dessen vornehmste Aufgabe in der Ersetzung der englischen Kontrakte im Getreidehandel durch deutsche Verträge besteht. Die in dieser Angelegenheit geführten Verhandlungen, an denen sich auch der Präsident des *Deutschen Handelstages* beteiligte, haben die Einmütigkeit in der Ausmerzungen jeden englischen Einflusses im deutschen Getreideimporthandel ergeben. Außerdem sollen in Zukunft deutsche anstelle von englischen Schiedsgerichten irgend welche Streitigkeiten schlichten. Daneben ist man auf das eifrigste bemüht, die *englischen Kredite* im deutschen Einfuhrhandel *gänzlich abzuschaffen*. In früheren Jahren war es besonders im Getreide- und Kaffee-Einfuhrhandel vielfach üblich, Londoner Kredite in Anspruch zu nehmen, wofür alljährlich große Summen an Provisionen an englische Banken bezahlt wurden. Bei den Maßnahmen zur Beseitigung dieses Übelstandes hat sich auch der Verein der am Kaffeehandel beteiligten Firmen große Verdienste erworben. Erfreulicherweise haben auch die deutschen Großbanken und Bankiers dem Importhandel bei seinen nationalen Bestrebungen die weitestgehende Unterstützung zugesagt. Erste Hamburger Banken sind z. Z. damit beschäftigt, die Grundlage für die Übernahme der bisher über London gegangenen Geschäfte zu schaffen. Man sieht also, daß der Unternehmungsgeist der hanseatischen Importeure trotz der großen Verluste keineswegs geschwächt ist, sondern daß man in Hamburg bereits für den geschäftlichen Aufschwung nach dem Friedensschluß die notwendigen Vorbereitungen trifft.

Diese Bestrebungen werden freilich nicht nur in den Kreisen des hanseatischen Einfuhrhandels gefördert, sondern mit ebenso starker Energie in den Kreisen des durch den Krieg schwer heimgesuchten hamburgischen Ausfuhrhandels. Besondere Verdienste für die Wahrnehmung der Interessen des hanseatischen Exporthandels hat sich der Verein Hamburger Exporteure erworben. Als eine der wichtigsten Aufgaben der

deutschen Exporteure bezeichnete auch dieser Verein auf einer kürzlich stattgefundenen Kriegstagung die Loslösung des deutschen Ausfuhrhandels von der englischen Vorherrschaft im internationalen Zahlungsverkehr. Es wird in dieser Hinsicht die Gründung einer neuen Bank oder neuer Banken für die besondere Unterstützung des Exporthandels empfohlen. Daß gerade für die deutsche Exportindustrie nach dem Kriege schwierige Aufgaben bevorstehen, wird in den beteiligten Kreisen Hamburgs keineswegs verkannt. Man verhehlt sich nicht, daß selbst nach Friedensschluß noch viele Hindernisse überwunden werden müssen, hauptsächlich infolge des während des Krieges entstandenen verschärften Wettbewerbes nicht nur der feindlichen, sondern auch einiger neutraler Länder. Als bestes Mittel zur Überwindung dieser Schwierigkeiten wird vom Vorsitzenden des Vereins Hamburger Exporteure ein noch *engerer Zusammenschluß der Exporteure* zur Verfechtung ihrer allgemeinen Interessen befürwortet. In der Tat ist diese Anregung in Hamburg auf einen recht fruchtbaren Boden gefallen. Man stellt sich in Hamburg unter einem „engeren Zusammenschluß der Exporteure“ die Schaffung einer neuen Körperschaft vor, die nach dem Kriege eine führende und leitende Stellung in der Welt einnimmt, und die auf die Weltmachtstellung des deutschen Handels einen wesentlichen Einfluß auszuüben vermag. Man hält es in Hamburg für durchaus erforderlich, daß die hanseatische Exportwelt nach dem Kriege eine engere Fühlung mit der Regierung unterhält, und daß sie sich mehr als bisher auf handelspolitischem Gebiete betätigt. Wenn die englische Exportindustrie — im Gegensatz zur deutschen — während des Krieges von der Regierung ihres Landes eine recht weitgehende finanzielle Unterstützung erhalten hat, so liegt das vor allem daran, daß die englischen Exporteure es von jeher verstanden haben, ihre Regierung auf die ungeheuren Vorteile aufmerksam zu machen, die ein regierungsseitiger Schutz des Exportes im Auslande für die Regierung selbst in sich birgt. Die englischen Exporteure haben in meisterhafter Weise das Interesse der Regierung für ihr Gewerbe zu wecken gewußt, während die deutschen Exporteure diesen sehr wichtigen Gesichtspunkt bisher etwas vernachlässigt haben. Was aber bisher nicht geschehen ist, kann nachgeholt werden. Eine große Exportorganisation kann — so urteilt man in Hamburg — manchen Schaden wieder gut machen. Die Wunden, die der Krieg der deutschen Exportwelt zugefügt hat, lassen sich schneller heilen, wenn *Regierung und Exporteur* einmütig an das große Werk herangehen, dem deutschen Handel in der ganzen Welt den Platz zu verschaffen, der ihm angesichts der hochentwickelten Industrie Deutschlands zukommt. Wenn es unserem Heere und unserer Marine gelungen ist, die eisernen Ketten zu sprengen, die das habgierige britische Reich



um Deutschland zur Vernichtung seiner Weltmachtstellung legen wollte, muß die deutsche Exportwelt alles aufbieten, um nach jeder Richtung hin die an sie herantretenden Aufgaben für die Entwicklung des deutschen Einflusses im Auslande mit Erfolg erfüllen zu können. Dann wird neben der deutschen auch die hanseatische Flagge auf den Weltmeeren ihren Siegeszug fortsetzen können. Es ist geradezu bewundernswürdig, mit welcher enormen Widerstandskraft die hamburgischen und auch die Bremer

#### *Seeschiffahrts-Gesellschaften*

bisher den Krieg überstanden haben. Mit dem Ausbruch des Krieges war ja der gesamte überseeische Schiffahrtsdienst von deutschen Häfen lahmgelegt, so daß bei den meisten Reedereien nur von einem siebenmonatigen Geschäftsjahr für 1914 gesprochen werden kann. Jeder Kriegsmonat bringt den Reedereien ganz bedeutende Betriebsunkosten, schon aus dem Grunde, weil für die Unterhaltung der in neutralen Häfen liegenden Dampfer und Segler große Summen aufgewendet werden müssen, denen aber so gut wie gar keine Betriebseinnahmen gegenüberstehen. Um ein Beispiel von den enormen Ausgaben bei den großen Schiffahrtsgesellschaften zu geben, sei erwähnt, daß ein Direktor der Hamburg-Amerika-Linie die monatlichen Kriegsausgaben auf mindestens vier Millionen Mark schätzte. Trotz dieser großen Unkosten ist aber die finanzielle Kraft fast aller deutschen Reedereien ungebrochen. Das liegt eben daran, daß die Führer unserer Reedereiwelt es verstanden haben, in früheren Jahren die innere Position ihrer Gesellschaften so zu stärken, daß sie auch in wirtschaftlich weniger günstigen Jahren ihren Aktionären mit einer guten Jahresabrechnung aufwarten können. Für das Jahr 1914 hat nun allerdings die Hamburg-Amerika-Linie, der Norddeutsche Lloyd und eine Reihe von anderen deutschen Linienreedereien von der Bundesratsverordnung vom 25. Februar 1915 Gebrauch gemacht, indem sie vorläufig von der Vorlage eines Jahresberichts und von der Einberufung der ordentlichen Generalversammlung absehen. Das darf aber keineswegs als ein ungünstiges Zeichen angesehen werden, die Maßnahme erklärt sich vielmehr einzig und allein daraus, daß die meisten Schiffahrtsgesellschaften von ihren Verbindungen und Niederlassungen im Auslande seit Monaten mehr oder weniger abgeschnitten und die Verwaltungen deshalb nicht in der Lage sind, sich ein klares Bild von den für die Aufstellung der Bilanz in Frage kommenden Verhältnissen im Auslande zu bilden. Andere große hamburgische und bremische Schiffahrts-Gesellschaften haben freilich eine Bilanz veröffentlicht und waren sogar in der Lage, ihren Aktionären eine, wenn auch nur mäßige Dividende zukommen zu lassen. So verteilt die Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft, die zweitgrößte Reederei Hamburgs, eine Dividende von 4 Proz. gegen 14 Proz. im Vorjahre, während die Deutsche

Dampfschiffahrts-Gesellschaft Hansa, die zweitgrößte Reederei Bremens, eine Dividende von 6 Proz. gegen 20 Proz. zur Verteilung brachte. Beide Gesellschaften haben neben großen Abschreibungen beträchtliche Kriegsrückstellungen machen können, die es ihnen gestatten, der Zukunft getrost entgegen zu sehen. So günstig sich die Lage der hanseatischen Seeschifffahrt unter den obwaltenden Verhältnissen darbietet, so ungünstig ist sie bei den *Reederei-Gesellschaften Großbritanniens*. Der mächtigste englische Schiffahrtskonzern, die Royal Mail Steamship Co. mußte auf die Ausschüttung einer Dividende verzichten. Ja, es gibt in England Schiffahrts-Gesellschaften, die trotz der für sie günstigen Geschäftslage nicht einmal die Zinsen für ihre Schuldverschreibungen bezahlen können. Die englische Regierung, die sich wiederholt damit zu brüsten wagte, sie habe „die deutschen Dampfer von den Ozeanen weggefeht“, hat sich sicherlich nicht träumen lassen, daß ein so gewaltiger Unterschied zwischen der finanziellen Lage der deutschen und britischen Schiffahrts-Gesellschaften besteht. Neuerdings ist in der britisch-nordamerikanischen Schifffahrt ein schwerer *Ratenkampf* ausgebrochen, in dessen Vordergrund die von der englischen Regierung stark subventionierte Cunard-Line steht. Diese Reederei, die vor dem Kriege auch auf dem Kontinent eine wichtige Rolle spielte, hat den Fahrpreis von englischen Häfen nach den Vereinigten Staaten und Kanada um 80 Mark herabgesetzt. Offenbar will die Cunard-Line, nachdem ihr die großen Einnahmequellen in Ungarn verstopft worden sind, als Entschädigung einen größeren Anteil an dem Personenverkehr zwischen England und Nordamerika haben, der ihr aber von den anderen englischen Reedereien verweigert worden ist. Daß sich die größte englische Schiffahrtsgesellschaft nicht scheut, in einer so schweren Zeit ihrer heimischen Konkurrenz den Fehdehandschuh hinzuwerfen, ist ein schlagender Beweis für die *wirtschaftliche Uneinigkeit in England*, die in besonders krasser Form in dem englischen Hauptgewerbe, nämlich der Seeschifffahrt, hervortritt. Für die deutsche Reedereiwelt kann natürlich die „Selbstzerfleischung“ der englischen Schiffahrtsunternehmen bei der späteren Wiederaufnahme des Verkehrs nur Vorteile haben.

Die Handelsmetropole an der Elbe sieht den kommenden Zeiten ruhig und zuversichtlich entgegen. Beim Abschluß dieser Zeilen tobt der gewaltige Kampf in unverminderter Heftigkeit weiter, und niemand weiß, wann er zu Ende sein wird. Das Vertrauen aber, das man in der hamburgischen Bevölkerung vom reichsten Mann bis zum einfachen Arbeiter in den endgültigen Sieg der deutschen Waffen setzt, ist unbegrenzt. Man ist in Hamburg davon überzeugt, daß Deutschland siegen wird, und daß nach Beendigung des gewaltigen Ringens für das deutsche Reich und damit für seine Hansestädte eine *Epoche großen wirtschaftlichen Aufschwunges* einsetzen wird.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 4

JULI

1915

## Rohstoffversorgung und Leistungsfähigkeit der chemi- schen Industrie und Metallurgie Deutschlands

Von Max Buchner, Heidelberg

**F**AST ein Jahr dauert nun schon der uns in frivoler Weise seitens der Tripelentente aufgedrungene Krieg, und das Resultat ist für Deutschland und seinen Verbündeten ein überaus günstiges. Beide sind nicht nur nicht niedergedrungen, sondern sie haben über ihre Feinde die größten Erfolge erzielt.

Der Plan des Dreiverbandes war ein sehr grausamer. Deutschland und Österreich sollte militärisch ruiniert, Deutschland zudem ausgehungert und sein Handel vernichtet werden. Die letzte Kalkulation stammte von dem perfiden Albion, dem seit Jahren Deutschlands wachsende wirtschaftliche Macht ein überaus beunruhigendes Element war. Es sah in Deutschland einen Emporkömmling, der für Englands wirtschaftliche Macht und wirtschaftliche Betätigung ein so ernster und überlegener Konkurrent werden konnte, daß England das äußerste wagen mußte, um ihn sich vom Halse zu schaffen. „Deutschland mußte gründlich vernichtet werden, kein Mittel zur Erreichung des Zieles, wäre es noch so gemein, durfte unversucht gelassen werden.“

Es soll England zugestanden werden, daß von den Mitgliedern des Dreiverbandes es allein einen einleuchtenden Grund für einen Krieg gegen Deutschland anführen kann; denn es ist nicht zu bestreiten, daß Deutschland Englands Handel, Industrie und Technik seit langem wirksam überflügelt hatte. Ganz allmählich setzte unsere wirtschaftlich-technische Entwicklung ein und schob sich dann wie ein mächtiger Keil in die englische und sprengte den Klotz englischer

Wirtschaft und Technik. Das mußte auch den Verstand eines so kühlen Rechners und Menschen, wie es der Engländer ist, in Verwirrung bringen und ihn der Fähigkeit berauben, die Verhältnisse richtig zu übersehen.

Wenn ein Gegner den andern vernichten will, so bedarf er zur Ausführung des Entschlusses einmal den Willen, dann aber auch die physische Kraft und die materiellen Werkzeuge, um den Willen erfolgreich in die Tat umsetzen zu können. Zur Ausführung seines Willens ist England aber nicht imstande und so muß es unterliegen, und mit ihm seine Bundesgenossen.

Deutschland siegt in diesem Kriege durch vier Dinge: seine außerordentliche Armee, seinen Reichtum, seine Organisation und seine Technik; es siegt, weil es zur Durchführung seines Willens, zu siegen, tatsächlich alle Hilfsmittel besitzt. Heute, wo man nach elfmonatlicher Dauer des Kampfes alle Verhältnisse klarer übersieht, kann man die Frage, werden uns alle Hilfsmittel zur endgültigen, gedeihlichen Durchführung des Riesenkampfes auch ausreichend zur Verfügung stehen, mit einem kräftigen Ja beantworten. Unsere Gegner stellten sich diese Möglichkeit allerdings nicht vor und deshalb glaubten sie, insbesondere England, uns durch Unterbindung unseres Handels und der Zufuhr Verlegenheiten bereiten, uns tatsächlich aushungern zu können. So denken konnte nur ein Gegner, der uns Deutsche, unser Land, unsere Hilfsquellen, unsere Art zu arbeiten, und sich durchzusetzen, niemals eingehend zu studieren der Mühe für Wert gefunden hatte, so denken konnte nur das England, dessen Bequemlichkeit und dessen Empirismus es zuzuschreiben ist, daß seine einst berühmte Technik und Industrie durch die Deutschen überholt wurde.

Zum Kriegführen gehörten früher Soldaten; man fiel in des Feindes Land ein und nährte sich von dessen Vorräten. Der Verband zwischen eigenem Land und Feindesland war so gut wie aufgehoben. Heute, im Zeitalter des Dampfes



und der Elektrizität, des hochentwickelten Verkehrs, der hochentwickelten Technik, und der kulturellen Höhe des einzelnen Menschen, hat sich das Verfahren geändert. Man sendet seine Armeen zwar nach wie vor ins Feindesland. Aber während diese dort kämpfen, so kämpfen die Zurückgebliebenen zu Hause auch mit, heißt es doch, die Armee mit allem, was sie nötig hat zum Kampf, fortwährend zu versehen. Außerdem haben die Zurückgebliebenen dafür zu sorgen (während im Felde eine große Anzahl der Kämpfer naturgemäß dem physischen Untergang geweiht sind), daß in der Heimat soviel als möglich jedermann vor dem wirtschaftlichen Untergang bewahrt wird, Handel und Wandel auf der Stufe des Friedens erhalten wird, damit den Heimatkämpfern alles zum Leben notwendige zur Verfügung steht. Dieser moralisch-wirtschaftliche Sieg der Heimat verbürgt auch den Sieg der Armee. Das kann natürlich nur ein Land mit reichen geistigen und materiellen Vorräten leisten. Deutschland hat es geleistet; denn der Deutsche hat wissenschaftlich denken und methodisch-wissenschaftlich zu arbeiten gelernt. Der Deutsche ist gründlich, nicht oberflächlich, er hat in jahrhundertelanger Zeit, von außen bekämpft, gelernt sich durchzuringen, er ist arbeitsam, er hat Freude an mühsamer Arbeit nicht um des augenblicklichen Gewinnes willen, sondern er schafft und arbeitet für ein höheres Ziel, er hat Phantasie, er ist der geborene Forscher, er sucht nach dem Echten und Wahren. Ein Mensch, der sich so entwickelt hat, braucht auch nicht den grausigsten, listigsten und verschlagensten Feind zu scheuen, auch nicht die Zahl seiner Feinde. Mit den Waffen des Geistes, der Zucht, der Ordnung, der Hingabe wird er alle chaotischen Mächte glänzend besiegen, sein erfinderischer, nie rastender Geist wird Hunger und alles Ungemach, was ihm der grausame Feind zgedacht hat, überwinden; denn ein Mensch, wie der Deutsche, weiß auch, wenn ihm das Notwendige mangelt, mit zauberhafter Kraft aus Neuem das Notwendige zu schaffen.

Die alte Methodik des Krieges, den Feind zu töten, zum mindesten kampfunfähig zu machen, ist immer noch die maßgebende. Krieg führen heißt eben Menschenleben vernichten. Diese Vernichtung des Feindes beherrscht denn auch die Industrie eines Landes und drückt ihr einen ganz eigenartigen Stempel auf. Wir haben es erlebt, daß sich ein großer Teil unserer Industrie umgeformt und sich darauf eingestellt hat, alles, was zum Führen des Krieges notwendig ist, zu erzeugen. Vor allem müssen wir zur Besiegung des Feindes Geschütze, Gewehre und ungeheure Mengen Munition haben. Wir brauchen dann weiter Einrichtungen, um den Soldaten im Felde das Leben immer noch so gut als möglich zu machen, wir müssen Einrichtungen schaffen, um der Armee die Zufuhr zugänglich zu machen, kurz und gut, wir müssen alles erzeugen, was die

Schlagfertigkeit und Überlegenheit unseres Heeres bedingt. Zu all dem ist Eisen, Nickel, Chrom, Kupfer, Zink, Zinn, Zellulose, Wolle, sind Farben, sind Salpetersäure, Schwefelsäure, sind Salze aller Art, kurz und gut sind eine ganze Reihe von Rohstoffen und Veredelungsprodukten notwendig.

Es ist klar, daß Deutschland bei der Sorge, die es seit Jahrzehnten für die Entwicklung seiner Armee hat walten lassen, ungeheure Mengen Waffen, Munition und sonstige Kriegsmaterialien angesammelt hat. Aber wenn auch Deutschland noch so sehr für Armeevorräte aller Art gesorgt hat, so war es trotzdem nicht möglich, jene Mengen von Munition aufzustapeln, die heute für die erfolgreiche Durchführung eines großen Kampfes notwendig sind. Es müssen also die Munitionsvorräte fortwährend ergänzt werden.

Zur Herstellung und Verwendung derselben gehören Explosivstoffe. Der Hauptbestandteil für die Explosivstoffe ist die Salpetersäure, die bisher die chemische Industrie ausschließlich aus dem Chile-Salpeter herstellte. Durch Stilllegung unseres Außenhandels suchte England uns die Zufuhr dieses wichtigen Artikels sofort abzuschneiden. Doch seine Maßnahme war ganz zwecklos; denn einerseits hatten wir in Deutschland immerhin sehr große Vorräte an Chile-Salpeter und andererseits hatten unsere Chemiker seit Jahrzehnten daran gearbeitet, Ammoniak durch Oxydation in Salpetersäure überzuführen. Heute besitzen wir verschiedene praktisch arbeitende Verfahren solcher Art und können damit alle und jede Mengen Salpetersäure, die wir zur Erzeugung von Explosivstoffen benötigen, herstellen, auch wenn der Krieg noch so lange dauern würde. Wir erzeugen nämlich ungeheure Mengen Ammoniak, sind wir doch von allen Ländern dasjenige, welches die größte Produktion von Ammoniak hat. Unsere Produktion betrug etwa 120 000 ts im Jahre 1913 nur aus der Nebenproduktengewinnung der Kokserzeugung. Inzwischen ist es aber dem bekannten Chemiker, Geheimrat *Haber*, gelungen, aus dem Stickstoff der Luft und dem elementaren Wasserstoff das synthetische Ammoniak zu erzeugen. Dieses Verfahren wird in der Badischen Anilin- und Sodafabrik schon seit geraumer Zeit im Großen ausgeführt. Sie soll binnen kurzem über 75 000 ts Ammoniak pro Jahr herstellen können.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil für die Herstellung der Explosivstoffe ist die Zellulose. Die Zellulose geht durch Behandlung mit Salpetersäure unter gewissen Bedingungen in die Nitro-Zellulose über, die durch Schlag oder Initialzündung zur Explosion gebracht werden kann. Die für die Nitrierung geeignetste Zellulose liefert die Baumwolle, von der wir ebenfalls sehr bedeutende Vorräte besitzen, so daß wir nicht in Verlegenheit kommen werden. Da aber Zellulose als der wichtigste Bestandteil



aller Pflanzen, ebenfalls in dem Holze aller Bäume enthalten ist, so können wir auch die aus dem Holze gewonnene Zellulose auf Nitro-Zellulose verarbeiten.

Zur Herstellung von Geschützen und Gewehren, von Panzerplatten, Schiffen, Maschinen ist natürlich das Eisen das wichtigste Ausgangsmaterial. In diesem Artikel werden wir niemals in Verlegenheit kommen, denn wir haben in Deutschland sehr bedeutende Eisenvorräte, ferner beträchtliche Erzgruben, und haben zudem durch die Eroberung Nordfrankreichs bedeutende Eisenerzgruben hinzubekommen. Außerdem können wir durch unsere Seeverbindung in der Ostsee mit Schweden aus diesem eisenerzreichen Lande fortwährend große Mengen Eisenerze beziehen.

Als kohlenstoffreichstes Land des Kontinents besitzen wir Kohle in so großer Menge, daß wir sogar anstandslos jenen Neutralen, die England nicht mehr mit Kohle versorgen konnte, dieses Material liefern. Die Kohle ermöglicht es uns nicht nur, die Eisenerze auf Eisen und Stahl zu verarbeiten, sie liefert uns auch die zum Betriebe unserer Maschinen notwendige Energie, die zur Durchführung chemischer Prozesse erforderliche Wärme und außerdem sehr viel wichtige Ausgangsprodukte für die Erzeugung chemischer Präparate aller Art. Wie bereits oben erwähnt, liefert die Nebenproduktengewinnung bei der Kokserzeugung das Ammoniak; außerdem fallen bei diesem Prozeß sehr wichtige Kohlenwasserstoffe ab, wie Toluol, Benzol, Phenol, Schwer- und Leichtöle usw. Aus diesen Abfallprodukten stellt die chemische Technik sowohl Sprengstoffe, wie z. B. Pikrinsäure, Trinitrotoluol, wie auch Farben, darunter auch das Feldgrau unserer Uniformen, sowie pharmazeutische Präparate aller Art, z. B. das insbesondere früher so wichtige Desinfektionsmittel Karbolsäure her. Durch das Benzol endlich sind wir in die Lage versetzt worden, den Mangel an Benzin für den Betrieb unserer Automotoren erfolgreich auszugleichen. Den gleichen Zweck könnten wir durch den Spiritus erzielen, den wir aus den Kartoffeln herstellen können.

Es ist eine bekannte Tatsache, daß wir im Frieden aus Amerika große Mengen Kupfer, aus Englands Kolonien Zinn und Zinkerze bezogen. Wir brauchen zur Herstellung der Bronze und des Messings Kupfer, Zink und Zinn. Man kann sich vorstellen, welche bedeutenden Mengen von Messing schon der Infanteriekampf durch den Verbrauch an Patronenhülsen verschlingt. Auf jeden Fall leiden wir an den genannten Metallen keine Not. Unsere Kupfervorräte sind sogar sehr erheblich, was eine Bestätigung des Ergebnisses der Kupferstatistiken ist, nach welchen sich in Deutschland stets mehr oder minder versteckte Kupfervorräte befanden. Sollte aber je eine Not an diesem Metall eintreten, so müßten wir eben einmal mit der Erzeugung von elektrischem Licht und dem Telefonieren auf-

hören, dann würden uns ja unsere elektrischen Leitungsnetze ganze Bergwerke von Kupfer zur Verfügung stellen können. Alles an allem können wir bezüglich der Metalle sagen, daß an keinem irgendwie eine Not ist und daß wir, was wir zum Kriege benötigen, davon besitzen; selbst genügend Aluminium ist vorhanden, bei dessen Bezug Deutschland bisher ganz auf das Ausland angewiesen war. Mit diesem Artikel haben wir uns leider, ohne daß wir es von Natur aus auch nur im geringsten nötig hätten, seit Jahren unter das Joch von Frankreich begeben.

Für die Gewinnung vieler Chemikalien ist die Schwefelsäure von ganz besonderer Bedeutung. Die Schwefelsäure-Industrie ist bekanntlich der große Pfeiler der chemischen Industrie. Sie wurde bisher in Deutschland meist aus spanischen Kiesen hergestellt, deren Zufuhr uns jetzt natürlich abgeschnitten ist. Glücklicherweise haben wir aber in Deutschland selbst nicht unbeträchtliche Schwefelkiesvorkommen, z. B. in Siegen, die allerdings in Friedenszeiten wegen ihres Zinkgehaltes nicht so gern verarbeitet wurden. Außerdem können wir aus unserer sehr beträchtlichen Zinkblendenförderung Schwefelsäure erzeugen. Schließlich hat man sich in der letzten Zeit auch daran gemacht, die in der Natur vorkommenden Sulfate, insbesondere den Kieserit auf Schwefelsäure mit Erfolg zu verarbeiten.

In Ölen und Fetten, seien sie tierischer, vegetabilischer, mineralischer Natur, sind wir leider ganz auf das Ausland angewiesen. Trotzdem ist es gelungen, durch eine geschickte Einteilung die Vorräte in einer derartigen Weise auszunützen, daß wir für die Kriegsdauer genügendes Material hiervon zur Verfügung haben. Wie schon oben erwähnt, gebraucht man für das wichtige mineralische Erdölleichtprodukt, das Benzin, jetzt das Benzol und den Spiritus. Glyzerin, das zur Herstellung von Sprengstoffen notwendig ist, liefern in der hierfür nötigen Menge die durch Schlachtung unseres Viehes abfallenden Fette. Es sind übrigens noch genügende Mengen von vegetabilischen Ölen und Fetten in Deutschland, so daß die Herstellung von Pflanzenfett, das in der letzten Zeit für die menschliche Ernährung so wichtig wurde, keine Behinderung erleidet.

Ist somit die Absicht Englands, nicht nur unsern Handel zu vernichten, sondern uns überhaupt wichtige Zufuhrartikel abzuschneiden, als gescheitert zu betrachten, so ist ebenso der Aushungerungsplan seiner heuchlerischen Staatsmänner zu schanden geworden. Unsere feine Organisation hat es zuwege gebracht, die vorhandenen Vorräte so zweckmäßig einzuteilen, daß nunmehr so große Überschüsse an Mehl und Kartoffeln vorhanden sind, daß sogar die stark arbeitenden Leute, welche größere Mengen Brot zu verzehren gewohnt sind, ihre Ration erhöht bekommen. Die Kartoffelvorräte aber sind so reichlich, daß diese Frucht jetzt wieder zur Schweinefütterung verwendet werden darf und die Abschachtung dieser Tiere sistiert wird.



Über dieses Ergebnis können wir uns nicht genug freuen, jedem Deutschen muß das Herz darüber höher schlagen. Auch dieses Ergebnis ist bedingt durch die Ziele und den hohen Stand unserer chemischen Forschung, Wissenschaft und Technik. Daß wir jetzt so reichlich Brot zu essen haben, haben wir dem hervorragendsten aller deutschen Chemiker, *Justus von Liebig*, zu verdanken, der vor 60 Jahren bekanntlich lehrte, daß es nötig sei, die Stoffe, die die Pflanze dem Boden entzöge, ihm wieder zuzuführen. Das ist die Phosphorsäure, das Kali und der Stickstoff. Liebig's Lehre wurde, wie es vielem Guten geht, erst heftig bekämpft, aber dann setzte sie sich durch und ihre Anwendung hat es zuwege gebracht, daß heute unsere Ackerböden, trotzdem sich seit damals Deutschlands Einwohnerzahl fast vervierfacht hat, diesen Menschenzuwachs ernähren können. Liebig's Entdeckungen bilden nicht nur einen Glanzpunkt deutscher chemischer Wissenschaft, sondern sie haben auch dem Deutschen Reiche ungeheure materielle Werte geschaffen. Sie schufen die einzigartige Düngemittelindustrie, nämlich die Ammonsulfat-, die Superphosphat- und die Kaliindustrie, die dem Boden chemische Verbindung im Werte von fast  $\frac{1}{2}$  Milliarde im Jahre zuführen. Liebig's Forschungen haben aber eine außerordentlich große Nachwirkung ausgeübt. Damals standen dem Landwirt vor allem nur der Chile-Salpeter, der Guano und das Ammonsulfat zur Verfügung, welches bei der Leuchtgasfabrikation gewonnen wurde. Die Bedeutung dieses letzten Artikels war, trotzdem es sich als ein hervorragendes Düngemittel bewährt hatte, in bezug auf seine Fabrikation noch eine geringe. Als aber unsere Zechen daran gingen, große Mengen Koks für die Eisenindustrie herzustellen und dabei, wie schon erwähnt, allerlei Nebenprodukte erzeugten, die den Verkohlungsprozeß verbilligten, fiel auch in großen Mengen das Ammoniak ab, das heute wiederum das Hauptprodukt der Stickstoffverbindungen überhaupt zu werden scheint. Durch die *Habersche* Synthese haben wir uns aber von der Kohle unabhängig gemacht und können nun aus Luft jedes Quantum Ammoniak erzeugen. Damit können wir, wenn es nötig ist, den Chilesalpeter entbehren; denn die Nitrifikationsbakterien des Erdbodens wandeln das Ammoniak in die Salpetersäure, bzw. in die Nitrate um, die die Pflanze zum Aufbau ihres Eiweißes benötigt. Dadurch, daß die Herstellung des künstlichen Ammoniaks aus Luft nach der *Haberschen* Synthese kurz vor der Kriegszeit eingesetzt hat, sind wir in der Lage, sie jetzt in so glänzender Weise für Kriegszwecke auszunützen und uns dadurch auch hohe Ernteerträge zu sichern. So erleidet der britische Hochmut nicht nur durch unsere Explosivgeschosse, wie es die *Lusitania* in so schöner Weise gezeigt hat, tatsächlichen Schiffbruch, er zerschellt auch im Lande durch unsere neue Stickstoffquelle; denn

dadurch, daß wir sie besitzen, können wir nicht ausgehungert werden.

Da es die Aufgabe dieses Berichtes sein soll, sich nicht in Details zu erschöpfen, sondern die springendsten Punkte des Gegenstandes hervorzuheben, so ist noch einer Maßregel zu gedenken, die sich besonders wertvoll für die Verwendung der Vorräte Deutschlands erwiesen hat. Das Reich hat z. B. eine Kriegsschemikalien-Gesellschaft, eine Kriegsmetall-Gesellschaft und eine Kriegsgetreide-Gesellschaft usw. errichtet, und es hat auf eine Reihe anderer Stoffe die Hand gelegt. Der Zweck aller dieser Maßnahmen war, den richtigen und sparsamen Verbrauch der uns zur Verfügung stehenden Vorräte zu gewährleisten. Diese Einrichtungen haben sich glänzend bewährt; sie sind allerdings auch nur durchzuführen bei einem Volk, das so organisatorisch veranlagt und so diszipliniert ist, wie die Deutschen.

Blicken wir zurück, so können wir zu der Überzeugung kommen, daß sich unsere chemische Industrie und ihre Rohstoffversorgung aufs beste bewährt hat infolge eines Grundsatzes, dem sie seit jeher aus natürlichen Gründen huldigte. Die chemische Industrie will uns in den Stand setzen, uns vom Auslande so unabhängig als möglich zu machen und womöglich alles, was wir an Chemikalien benötigen, im Inlande aus inländischen Ausgangsstoffen zu erzeugen. Die Badische Anilin- und Sodafabrik hat das an zwei Beispielen in glänzender Weise gezeigt, nämlich an der Herstellung des *Indigo* und an der Herstellung des *Ammoniaks*. Möge in Zukunft alles geschehen, daß wir auch soviel als möglich in bezug auf unsere Metallerzeugung vom Auslande unabhängig werden. Auch Öle und Fette müssen wir uns auf einem andern Wege sichern. Die chemische Synthese bietet uns die Möglichkeit, aus den Elementen alles aufzubauen. Wo es aber nicht möglich ist, das Ausland auszuscheiden, müssen wir darauf achten, daß wir die Rohprodukte wenigstens aus solchen Ländern erhalten, die mit uns in einem näheren wirtschaftlichen Verhältnis stehen. So liegen in Skandinavien noch große Mineralschätze aller Art und es sollte nicht versäumt werden, nach dem Krieg diese für unsere Zwecke auszunützen. Wir müssen jetzt z. B. Zinkerze aus Australien holen, die wir in Schweden ebensogut bekommen könnten. Haben wir früher solchen Fragen nicht die gehörige Beachtung geschenkt, so müssen wir das jetzt nachholen; denn ebenso, wie es möglich war, daß wir jetzt durch den frivolisten aller Kriege überzogen wurden, so kann das auch später möglich sein, da eben einmal ein ewiger Friede nicht denkbar ist. Dann sollen wir zeigen, daß wir aus diesem Kriege gelernt haben, daß es deutsche Art ist, jederzeit in allen Dingen wohlgerüstet dazustehen.





# Das kaufmännische New York während des Krieges

(New York, Ende Januar 1915)

Von Ludwig W. Schmidt, New York

**E**S fällt heutzutage schwer, sich so von den Ereignissen loszutrennen, daß man diese in einem so kleinen Teile des Weltmarktes, wie es New York doch immerhin ist, unabhängig von den großen historischen Ereignissen, die sich jetzt in Europa abspielen, betrachten kann. Nichtsdestoweniger verdienen die Vorkommnisse der letzten Monate in New York der Beachtung. Wenn immer in Zukunftsbüchern das Bild des großen Krieges, der nun hereingebrochen ist, dargestellt wurde, wurde gleichzeitig die Vermutung ausgesprochen, daß die Vereinigten Staaten das einzige Land der Welt sein würden, welches Vorteile aus dem allgemein erwarteten Niederbruch der wirtschaftlichen Situation ziehen würde. Der Krieg hat nunmehr nahezu ein halbes Jahr gedauert, aber die großen Vorteile hat die Union noch nicht erreicht; im Gegenteil, es scheint, daß die Vereinigten Staaten heute die schwerste wirtschaftliche Depression durchmachen, die sie jemals zu durchleben gehabt haben. So liegt das Detailgeschäft stark darnieder, wenigstens soweit New York in Frage kommt, wo es bedeutend nachgelassen hat. Dagegen scheint es, daß die landwirtschaftlichen Regionen der Union bessere Verhältnisse zu zeigen beginnen, und wenn man das Detailgeschäft im großen ganzen betrachtet, so haben trotz der offenbar sehr schwierigen Lage, in welcher sich das Land heute befindet, verhältnismäßig wenig große Bankerotte stattgefunden. Andererseits hat es sich aber herausgestellt, daß das Warenhaussystem, so vorteilhaft es im allgemeinen bei gutem oder normalem Geschäftsgange sein mag, den augenblicklichen Verhältnissen nicht gewachsen ist, und es ist ein offenes Geheimnis, daß die große Mehrzahl der bestehenden Warenhäuser heute nicht die Unkosten decken. Der Grund hierfür ist, daß die Generalunkosten dieser Geschäfte auf große Umsätze zugeschnitten sind und daß sie daher heute, wo die Umsätze hinter dem benötigten Normal zurückbleiben, von den sogenannten „over head expenses“ erdrückt werden. Der Luxusmarkt befindet sich zurzeit noch in einem hoffnungslosen Durcheinander. Das Luxusgeschäft leidet vorwiegend unter dem Mangel an ausländischer Lieferung. Deutschland und Frankreich, welche die Hauptlieferanten gewesen sind, können den Umfang ihrer sonstigen Lieferung nicht aufrechterhalten, und England ist bisher noch nicht in der Lage gewesen, seinem Versprechen, die durch das Zurücktreten Deutschlands geschaffene Lücke mit eigenen Waren auszufüllen, nachzukommen. Die deutschen Spielwarenfabrikanten haben wenig Schwierigkeiten gehabt, ihre

Waren nach den Vereinigten Staaten zu verschiffen, und kurz vor Weihnachten kamen noch größere Mengen deutscher Spielwaren an, die fürs erste der entstandenen Knappheit abgeholfen haben. Eine Anzahl englischer Spielwarengrossisten haben inzwischen Versuche gemacht, sich in New York mit amerikanischen Spielwaren einzudecken, es ist mir aber nicht bekannt, inwieweit sie Erfolg hatte.

Die *Gummiindustrie* leidet an Mangel von Rohmaterial. Das Ausfuhrverbot von Kautschuk aus den englischen Kolonien hat hier viel böses Blut gemacht. Andererseits sind die *Eisen- und Stahlwerke* gut beschäftigt, und auch die Bekleidungsindustrie hat viel zu tun, um Kriegslieferungen zu leisten. Sowohl England als auch Frankreich kaufen viel, und neuerdings ist auch Rußland in den Markt gekommen. Es würde verkehrt sein, dieses Geschäft zwischen Amerika und den Gegnern Deutschlands nur als eine Befürwortung der Stellung der Alliierten von seiten Amerikas anzusehen, wenngleich sich nicht leugnen läßt, daß eine starke Strömung in dieser Richtung herrscht.

Große Getreidekäufe der kriegführenden Nationen haben die Weizenpreise in die Höhe getrieben. Dieses hat einen nachteiligen Einfluß auf die Kaufkraft des städtischen Publikums zur Folge gehabt, da jede Verteuerung der Nahrungsmittelpreise zu einer Einschränkung der Bezüge in anderen Waren führt. Nur die landwirtschaftliche Bevölkerung dürfte aus der gegenwärtigen Situation Vorteile ziehen, und Amerika erlebt damit zum zweiten Male eine Bereicherung seiner Landwirtschaft durch hohe Getreidepreise, hervorgerufen durch einen Krieg in Europa, während der letzten drei Jahre.

Die von den Engländern ausgeübte Blockade gegen Deutschland hat einen sehr ungünstigen Einfluß auf das amerikanische Auslandgeschäft nach neutralen Häfen zur Folge gehabt, während die Tätigkeit der deutschen Kriegsschiffe im Süden und die damit verbundene Gefährdung der englischen Schifffahrt nach Südamerika wiederum den amerikanischen Handel nach dieser Richtung eingeschränkt hat. Der Außenhandel der Vereinigten Staaten ist bisher auf den meisten wichtigen Handelsrouten durch nicht-amerikanische Schiffe ermöglicht worden, und es ist jetzt zu spät, diesen Fehler gut zu machen. Die Folge davon ist, daß der ganze Verkehr mit Südamerika sehr schleppend vor sich geht und daß oft ganze Sendungen nicht ankommen, was das Zutrauen der südamerikanischen Käufer nicht fördert. Gleich als der Krieg ausbrach, machte sich hier eine große Bewegung zur Förderung der Ausfuhr nach Südamerika bemerkbar. Der Enthusiasmus, der damals herrschte, ist aber schnell zu Schanden gekommen, als es sich herausstellte, daß die Industrie der Vereinigten Staaten noch nicht reif war, nach Südamerika zu exportieren. Es fehlte angeblich an Finanzverbindungen und an allen möglichen anderen Dingen, es fehlte aber ganz besonders,



was hier ein für allemal festgestellt werden soll, an Mut. Die amerikanischen Fabrikanten wollten kein Risiko bei der Eroberung des süd-amerikanischen Marktes eingehen, und die süd-amerikanischen Käufer fühlten sich nicht geneigt, die von den Amerikanern gestellten sehr strikten Bedingungen einzugehen, nachdem sie Jahre lang an die angenehmen Handelsbeziehungen mit Europa gewöhnt gewesen waren. Es scheint demnach, daß Amerika diese günstige Gelegenheit hat vorübergehen lassen, und es sieht aus, als ob sich die europäischen Nationen, nachdem der Krieg vorüber ist, wieder vollkommen und uneingeschränkt ihres südamerikanischen Marktes erfreuen würden. Überhaupt scheint es, daß sich der amerikanische Exporthandel im großen ganzen nicht der großen Aufgaben gewachsen gezeigt hat, die ihm unter den veränderten Umständen gestellt worden waren. Es ist sehr viel über die günstigen Gelegenheiten, welche sich boten, geschrieben worden, die Fabrikanten haben aber vorgezogen, im Lande zu bleiben und, wie es im Sprichwort sehr unhöflich heißt, „sich redlich zu nähren“.

Trotz alledem hat aber Amerika einen ausnahmsweise großen Export gehabt. Dieser hat sich jedoch vorwiegend nach solchen Märkten erstreckt, bei denen er dem geringsten Widerstand begegnete. Das neue Jahr hat einen bedeutenden Überschuß der Exporte gegenüber den Importen gebracht. Häfen, die sonst mehr Import als Export zu zeigen pflegen, haben zusammen einen Exportüberschuß von \$ 5 000 000 per Tag gezeigt, was zusammen mit den sehr bedeutenden Überschüssen, die schon im Dezember gemacht worden sind, darauf schließen läßt, daß die Handelsbilanz Amerikas sich in aller kürzester Zeit so bedeutend gegen Europa wenden muß, daß große Marktverschiebungen notwendig werden. London, das noch vor wenigen Monaten ein sehr drängender Gläubiger war, dürfte sich unter diesen Umständen gar in einen Schuldner verwandeln. Es werden schon jetzt geringe Goldverschiffungen von London nach New York gemeldet.

Der Unterschied zwischen der Lage des Londoner Marktes im Verhältnis zu der New Yorks besteht heute jedoch vorwiegend darin, daß das Vakuum, das in London geschaffen worden ist, künstlich aufrecht erhalten werden muß, während das New Yorker eine sehr beträchtliche Originalität und natürliche Kraft zu zeigen beginnt. China hat sich veranlaßt gesehen, eine größere Menge Goldes nach New York zu senden und Rußland hat eine Anleihe von 25 000 000 Dollar arrangiert, die gänzlich in den Vereinigten Staaten ausgegeben werden soll. Man wartet nun mit Spannung in New York darauf, was die Wirkung dieser eigentümlichen Marktverschiebung, die unter Umständen New York zum Goldzentrum der Welt machen kann, sein wird. Zunächst wächst die Verschuldung Europas täglich, und dieses dürfte die Vereinigten Staaten

von irgendwelchen großen Verkäufen von amerikanischen Werten in Europa unabhängig machen. Zweitens aber kann nicht geleugnet werden, daß unter den gegenwärtigen Umständen alle amerikanischen Werte von besserer Qualität sind, als die meisten europäischen Anlagewerte und daß infolgedessen wahrscheinlich die Verkäufe nicht so groß sein werden, als wie ursprünglich erwartet war.

Es ist schwer festzustellen, wieviel die nunmehr durchgeführte Gründung der Reservebanken, über welche ich schon früher einmal ausführlich geschrieben habe, mit der Festigung der finanziellen Lage zu tun hat. Immerhin geben diese Banken aber einen besseren Rückhalt für die finanzielle Struktur der Vereinigten Staaten ab, als wie das alte System, und es ist zu erwarten, daß sie die Wiederkehr von großen Paniken, wenn nicht unmöglich, so doch seltener machen werden. Ohne Zweifel hat die Existenz der neuen Reservebanken die Durchführung der russischen Anleihe erleichtert. Es bleibt abzuwarten, ob eine solche Verwendung der Kredite der Banken ein wirklicher Vorteil für das finanzielle System der Vereinigten Staaten sein wird. Im allgemeinen wird zugegeben, daß Präsident Wilson die Durchführung des neuen Systems in allererster Linie seiner Popularität bei dem Kongreß zu danken gehabt hat, es wird aber neuerdings viel darüber geklagt, daß die Demokraten im übrigen in ihrer Verwaltung nicht sehr erfolgreich gewesen sind. Allerdings kann man der Verwaltung nicht die Verwirrungen, welche durch den europäischen Krieg in den Vereinigten Staaten entstanden sind, in die Schuhe schieben.

Trotz der augenblicklich noch immer sehr schwierigen Lage scheint die Finanz mit großem Zutrauen in die Zukunft zu blicken und es besteht die Hoffnung, daß das Ende des Krieges die Vereinigten Staaten vor dem Beginn eines neuen Booms sehen wird.

---

### *Wahrung deutscher Wirtschaftsinteressen in Feindesland.*

Firmen und Privatpersonen, welche in *England, Frankreich oder Rußland* einer Rücksprache, Inaugenscheinnahme oder sonstiger Intervention bedürfen, können hierfür, auch ohne Vereinsmitglieder zu sein, die Vertrauensmänner des Handelsvertragsvereins in Anspruch nehmen. Die Kosten sind verschieden nach der Art des Auftrages. Einschlägige Wünsche sind unter möglichst genauer Darlegung zunächst unverbindlich der Geschäftsstelle des Vereins (Berlin, W. 9, Köthener Straße 28/29) einzureichen. Aufträge, welche den kriegsgesetzlichen Bestimmungen widersprechen oder militärisch und politisch nicht einwandfrei sind, finden keine Berücksichtigung.

(Handelspolitische Korrespondenz des Handelsvertragsvereins.)



# Wirtschaftliches aus der alten Krönungsstadt Reims

Von Robert Schloesser, Mannheim

**R**EIMS, die Krönungsstätte der französischen Könige, wo die Jungfrau von Orleans nach dem Siege über die Engländer ihren feierlichen Einzug hielt, hat nicht nur in der kirchlichen und politischen Geschichte eine hervorragende Rolle gespielt, sondern sie, die Heimatstadt des größten französischen Wirtschaftspolitikers, Colberts, war auch in wirtschaftlicher Beziehung — ich erinnere an die Champagnermessen — von jeher bedeutsam und ist es noch. Unter den wenigen Großstädten Frankreichs, die ihre Bedeutung nicht als Seehafen erlangt haben, steht Reims mit an erster Stelle. Die Champagne als Standort zweier wichtiger Produktionszweige, der Schafzucht und des Weinbaues, gab Reims die Richtung seiner wirtschaftlichen Betätigung. Die *Wollweberei* und *-spinnerei* ist dort seit einem Jahrtausend zu Hause. Man fabriziert Tuche, Flanelle, Decken, Strickwaren, Merinoschals usw. Die Merinoschafe der unfruchtbaren Champagne lieferten dafür ehemals allein die Rohstoffe. Heute trifft das nur noch auf einen Teil zu, da die Einfuhr ausländischer Wolle, hauptsächlich aus Argentinien und Australien, fünf- bis sechsmal größer ist, als die französische Eigenproduktion. In den letzten 10—20 Jahren ist die Wollindustrie unter der Konkurrenz anderer Wollzentren und unter dem Drucke allgemeiner Wirtschaftskrisen stark zurückgegangen, doch beschäftigt sie auch heute noch über 25000 Arbeiter in ca. 50 Weberei- und Spinnereibetrieben. Ferner ist der Wollhandel, insbesondere auch nach Deutschland, in Reims stark entwickelt. — Daneben hat die Baumwollindustrie Eingang gefunden. Ich brauche nicht besonders zu erwähnen, daß die mit der Herstellung von Textilwaren verbundenen Hilfsindustrien, wie Färbereien und Appreturanstalten in dieser Stadt recht zahlreich sind.

Wie überhaupt in Frankreich, ist auch in Reims die Herstellung *feiner Eßwaren* stark entwickelt. Besonders bekannt ist die Lebkuchen- und Zwiebackindustrie. Reimser Zwieback, der allen anderen Sorten an Güte voransteht, ist bei den Franzosen bei Tee und Wein sehr beliebt. — Ferner sei die Herstellung feiner Fleischwaren (*charcuterie*) erwähnt. Jambon de Reims ist so bekannt in Frankreich wie der westfälische Schinken bei uns. Auch die Schokoladenindustrie ist vertreten. — Erwähnt sei auch der Vollständigkeit halber die Herstellung von Seife und Chemikalien, Metallwaren und Papier.

Diejenige Industrie, durch die Reims eine internationale Bedeutung gegeben ist, ist die Champagner-Industrie. Auf dem Kalkboden, an den Abhängen der Reimser Höhen (Montagne de Reims), bei Epernay, Ay, Avenay usw. wachsen

die besten Champagnerreben. Sie bilden den Rohstoff für den wichtigsten Zweig der Reimser Industrie. Die Champagner-Industrie ist nicht zentralisiert in Reims. Champagner fabriziert man überall, wo Champagnerreben wachsen, doch steht Reims an erster Stelle. Von den 130 Champagnerhäusern in dem ganzen Distrikt, der als Champagne bezeichnet wird, sind allein über 50, und darunter die größten, in Reims. An zweiter Stelle steht Epernay. Der Champagnerweinbau ist sehr alt. Er läßt sich geschichtlich bis zur Zeit der Römer in Gallien nachweisen (die Römer haben bekanntlich die Rebe nach Gallien gebracht), doch gelangte er, wie Ernest Laut in einer älteren Nummer des Illustrierten Beiblattes zum *Petit Journal* erzählt, erst im 16. Jahrhundert zu einiger Berühmtheit, während Bordeauxwein schon weit vorher nach England exportiert worden ist. Im 16. Jahrhundert fand der Champagner Eingang an den Höfen der Könige und beim Papst, die dann selbst Besitzer von Weinbergen in Ay wurden. In Burgund wurde man darob neidisch und es erhob sich ein Streit, wo der bessere Wein wachse, in Burgund oder in Champagne. Der Kampf wurde sehr hartnäckig geführt und dauerte Jahrzehnte lang. Er fand ein Ende dadurch, daß ein Benediktinermönch von der Abtei Hautvillers in der Nähe von Epernay den Korkverschluß erfand und so die Herstellung von Schaumwein ermöglichte. Die Schaumweinfabrikation geht bekanntlich so vor sich, daß man den Wein nach dem ersten Gärungsprozeß einem zweiten Gärungsprozeß in verkorkter Flasche unter Zusatz von Kognak und Kandiszucker unterwirft, wobei sich Kohlensäure bildet. Der Champagner mußt schon von Natur aus ziemlich stark und eignet sich so für die Schaumweinfabrikation besonders gut. Der weit- aus größte Teil des Champagners wird deshalb auch in Schaumwein umgewandelt. Bekanntlich ist mit dem Champagner von jeher viel Panscherei getrieben worden, man gab nicht nur Wein aus dem Süden Frankreichs als Champagner aus, sondern champagnisierte sogar Fruchtsaft u. a. m. Darauf war denn auch der Winzeraufstand im Jahre 1911 zurückzuführen, der zu großen Gewalttätigkeiten führte, worunter besonders die Champagnerfabrikanten deutscher Abstammung zu leiden hatten. Man merkte damals schon recht deutlich, was uns in diesem Kriege besonders klar geworden ist, daß die Naturalisation vor Feindseligkeiten des eingeborenen Volkes wenig schützt, selbst wenn es sich um Söhne oder Enkel der Naturalisierten handelt. In Reims selbst kam es damals infolge einer strengen militärischen Überwachung zu keinen Ausschreitungen.

Unter den Champagnerfabriken gibt es Riesenerwerke, wie Clicquot, Pommery, Mumm (eine bekannte deutsche Adelsfamilie), Heidsieck, Röderer. Wie die Namen schon teilweise erkennen lassen, handelt es sich vielfach um deutsches Kapital und deutsche Arbeit, die hier befrucht-



tend gewirkt haben. Ich könnte hier noch eine ganze Reihe deutscher Firmennamen in der französischen Champagner-Industrie aufführen. Überhaupt sind fremdländische Elemente stark beteiligt an Handel und Industrie in Reims. Von den mir bekannten Firmen kenne ich solche im Wollhandel, in der Garnherstellung (die größten Spinnereien in Reims gehören Engländern), im Wagenbau (Deutsch-Schweizern), in der Filzherstellung (Reichsdeutscher) usw. Die großen Unternehmungen in der Woll- und Champagner-Industrie beschäftigten auch meist mehrere deutsche Angestellte für die Korrespondenz in deutscher und oft auch in englischer Sprache. Obwohl also hier starke deutsche Interessen vorhanden sind, befindet sich kein selbständiges deutsches Konsulat in Reims — es ist dem Generalkonsulat in Paris zugeteilt —, dagegen sind Belgien, Rußland, Großbritannien, Holland, Norwegen usw. dort vertreten. Es ist anzunehmen, daß mit Beendigung des Krieges auch deutsches Kapital und deutsche Arbeit dort wieder in Aktion treten werden. Mögen auch die Maßnahmen, die man in bezug auf ausländische Unternehmungen in Frankreich getroffen hat, noch so streng sein während des Krieges, sie werden deutschen Unternehmungsgeist nicht abschrecken, wieder in alte Bahnen einzulenken.

Das größte Champagnerhaus in Reims ist ein französisches Unternehmen: die Weltfirma Pommery. Es gehört heute dem Marquis von Polignac, der es durch Einheirat in die Familie Pommery erworben hat. Bekannt sind die Pommeryschen Weinkeller. Um auf ihren Grund zu gelangen, steigt man eine über 100 Stufen zählende Treppe hinab. Unten angelangt können wir die verschiedenen Arbeiten des Champagnisierens verfolgen. Wir müssen uns diese Keller als große unterirdische Fabriken und Lagerräume vorstellen. Die Pommeryschen Keller haben allein eine Flächenentwicklung von mehr als 15 km, einige sind 30 m tief. Die Keller sind durch Gänge miteinander verbunden. Überall sind Namen angebracht, die auf den Bestimmungsort des Champagners hindeuten. Hier liegt der demi-sec Champagner für die Franzosen, dort der süße Champagner für die Russen, der herbe für Engländer u. s. f. Die Keller der anderen Firmen sind weniger groß; das ändert aber nichts an der Tatsache, daß Reims zu einem großen Teile unterhöhlt ist zum Zwecke der Herstellung und Lagerung von Wein. Während der Beschießung kommen diese Keller sehr zu statten. Wie die französischen Zeitungen berichten, finden Gottesdienst und Schule in jenen unterirdischen Räumen statt. Für die Besucher sind sogar unterirdische Wege gemacht worden.

Arbeiter und Angestellte des Hauses Pommery sind die bestbezahlten in Reims. Auch in anderer sozialer Hinsicht ist die Firma als vorbildlich bekannt. Wie vielfach bei derartigen Firmen, ist es schwer für Fremde, dort hineinzukommen. Die Stellen vererben sich vom Vater auf den Sohn.

Von den 20—25 Millionen Flaschen Champagner, die Reims jährlich verschickt, geht der größte Teil, was den Export anbelangt, nach den Vereinigten Staaten, nach Rußland, England und Deutschland. Die hohen Zölle und Frachten von 4—5 Mark pro Flasche haben es nicht verhindern können, daß jährlich ungeheure Mengen in die genannten Länder exportiert werden. Nur macht sich seit den letzten Zollerhöhungen bemerkbar, daß minderwertige Sorten den Zoll nicht mehr ertragen können. Neben den genannten sind alle anderen Länder mehr oder weniger an dem Champagnerverbrauch beteiligt. Es ist bezeichnend, daß bedeutend mehr Champagner exportiert wird als in Frankreich selbst verbraucht wird.

Als Ergänzung hierzu sei erwähnt, wie Rußland Großabnehmer von Champagner wurde. Madame Clicquot empfing in den Befreiungskriegen den Kaiser von Rußland und wandte für diesen Empfang ungeheure Summen auf. Der gewünschte Erfolg blieb nicht aus. Nach seiner Rückkehr nach Rußland — mag es auch etwas anekdotenhaft klingen — wurde der Zar der beste Kunde des Hauses Clicquot. Die russischen Großen ahmten ihr Staatsoberhaupt nach, und Rußland wurde so für den Export das Hauptabsatzgebiet der Champagner-Industrie.

Die Champagner-Industrie in Reims beschäftigt ungefähr 2000 Arbeiter, der jährliche Umsatz beläuft sich auf weit über 100 Mill. Mark. Etwas erschwert wird das Champagnergeschäft dadurch, daß es einer ziemlich starken Kontrolle unterliegt, teilweise um zu verhindern, daß Schaumweine, die nicht in der Champagne gewachsen sind, auch als Champagner verkauft werden und dann, weil eine Steuer, die sog. Zirkulationsabgabe, auf Wein in Frankreich erhoben wird. Der Krieg dürfte dagegen der Champagner-Industrie keinen dauernden Schaden bringen. Soweit geht ja der Nationalismus nicht — leider oder soll ich sagen glücklicherweise —, daß der wohlhabende Feinschmecker lange Zeit auf exotische Genüsse verzichtet, nur deshalb, weil sie exotisch sind. Es läßt sich allerdings darüber streiten, ob der Champagner gegenüber unserem deutschen Schaumwein wirklich einen Vorzug verdient.

Eng verbunden mit der Champagner-Industrie ist die Herstellung von Flaschen, Fässern und Korkpfropfen; alle diese Industrien sind in Reims vertreten. Der Schaumwein bedingt besondere Flaschen und Korken, um seinem Expansionsstreben Widerstand zu leisten. Immerhin kommt es häufig vor, daß Flaschen zerspringen. — Trotz des guten Weines huldigt man auch dem Bier in Reims, und es gibt gerade dort besonders gute Brauereien.

Ich brauche nicht zu erwähnen, daß eine Stadt mit soviel Gewerbefleiß Sitz einer Handelskammer ist, daß große wirtschaftliche Verbände dort vertreten sind, daß die großen Banken Frankreichs Filialen in Reims errichtet haben, so die Bank von Frankreich, das Comptoir d'Escompte,



die Société Générale und der Crédit Lyonnais. Für die kommerzielle Ausbildung ist ebenfalls gut gesorgt durch eine Handelsschule und eine Kunst- und Gewerbeschule, die auch zahlreiche Gratiskurse erteilen. Es befindet sich auch in Reims wie in anderen größeren Städten Frankreichs eine Arbeitsbörse (Bourse du travail). Diese Börsen, die Klublokale der französischen Gewerkschaften, wie sie ein Nationalökonom genannt hat, in denen sich die Arbeitsnachweise, die Versammlungsräume, Bibliotheken usw. der Arbeiterschaft befinden, werden von der Gemeinde subventioniert, doch sind die Arbeiter allein die Herren. Diese Börsen befinden sich vollständig in sozialdemokratischem Fahrwasser, sogar die Syndikalisten predigen dort ihre „action directe“.

*Der Lebensmittelhandel.* Ich würde kein vollständiges Bild des Wirtschaftslebens in Reims geben, wenn ich nicht auf die eigenartige Lage des Lebensmittelhandels, insbesondere des Kleinhandels, in dieser Stadt eingehen würde\*).

Um die Mitte des vorigen Jahrhunderts entstanden in Reims eine Reihe von Vereinen für Altersfürsorge. Auf Vorschlag eines eifrigen Anhängers genossenschaftlicher Ideen beschlossen diese Vereine eine Art Konsumgenossenschaft zu gründen. Das notwendige Kapital dafür sollten die Vereine für Altersfürsorge aufbringen. Die Vereine aber waren dazu nicht im Stande und so verkaufte man die Anteile an beliebige Personen unter Aufgabe der ursprünglichen Grundsätze. Aus der genossenschaftlichen wurde eine kapitalistische Unternehmung. Von den ursprünglichen Zielen, so schreibt Gemahling, blieb nur der Verkauf zu möglichst billigen Preisen übrig. Das war aber die beste Reklame für das neue Unternehmen. Wenige Jahre nach der Gründung erreichte man schon einen Umsatz von einer Million Franken.

Neben diesen Etablissements économiques des sociétés de la ville de Reims bestehen die Docks rémois. Durch die große Ausdehnung des erstgenannten Filialbetriebes wurden die Kleinhändler immer mehr bedrängt und schlossen sich schließlich zu einer straff organisierten Einkaufsgenossenschaft zusammen. Sie verkauften als Glieder dieser Genossenschaft unter gemeinsamer Firma und verpflichteten sich, Läden immer nur in bestimmter Entfernung voneinander zu eröffnen. Später drängte die Konkurrenz der anderen Filialbetriebe zu einem noch strafferen Zusammenschluß, der allmählich zu einer vollständigen Vertrustung geführt hat. Selbständige Lebensmittelgeschäfte sucht man in Reims vergebens. Es gibt höchstens Spezialgeschäfte für Tee, Kakao usw., nicht viel anders ist es in den Dörfern der Umgegend.

\*) Gemahling: „La concentration commerciale sans grands magasins.“ (In der Revue d'économie politique 1912. S. 137 ff.) — Martin-Saint-Léon: Le petit commerce français, sa lutte pour la vie. — Julius Hirsch: Die Filialbetriebe im Detailhandel. S. 259 ff. — Robert Schloesser: Die Konsumgenossenschaftliche Gütervermittlung, ihre Technik und wirtschaftliche Bedeutung. S. 190 ff. — Berichte der Handelskammer Reims.

Die Filialbetriebe machten naturgemäß den Großhandel in Reims nach und nach überflüssig und auch seine Vertreter schlossen sich zusammen und setzten sich mit den Konsumenten durch Errichtung von Filialen direkt in Verbindung, indem sie 1887 die Familistères gründeten\*). Bald entstand eine vierte Gesellschaft mit dem Zwecke des Filialbetriebs, die aber dann von einem reichen Einzelkaufmann übernommen wurde. Es sind die Comptoirs français, die mit der vorher genannten Grossistenvereinigung zusammen über 1000 Filialen haben. Schließlich sind noch zu nennen die Etablissements Goulet-Turpin und die Société rémoise als fünfte und sechste Gesellschaft. Von Reims aus hat sich das Filialsystem in der Lebensmittelbranche über das gesamte übrige Frankreich verbreitet, und Gemahling weist sogar nach, daß es gebürtige Reimser und Reimser Kapital sind, die diesen Gedanken hinausgetragen bzw. befruchtet haben. Einzelne dieser Filialbetriebe haben bis zu 50 Mill. Franken Umsatz.

Alle diese Unternehmungen florieren und werfen hohe Dividenden ab. Das mag zum Teil darin begründet liegen, daß sie keine Konkurrenz in gut organisierten Konsumgenossenschaften haben, weil deren Anhänger sich zu sehr zersplitterten. Ein weiterer Grund für ihr Emporblühen liegt darin, daß sie es verstanden haben, mit den raffiniertesten Mitteln moderner Organisation zu arbeiten, sowohl was die Kapitalisierung als auch den Einkauf und den Verkauf betrifft. Ich brauche auch nicht darauf aufmerksam zu machen, daß diese Gesellschaften einen Teil ihrer Waren selber produzieren. Eine besondere Eigenart dieser Geschäfte, die ihnen zum Vorteil gereicht, ist es auch, ähnlich wie unsere Warenhäuser, als sog. Kompensationsbetriebe aufzutreten. Man findet in den französischen Filialbetrieben neben Lebensmitteln, Kleidungsgegenstände, Heizungsmaterial, Spielzeuge usw. Besonders wichtig ist auch der Artikel Wein, der in allen Sorten und Qualitäten dort zu haben ist. Die Bevölkerung deckt ihren Bedarf an Wein hauptsächlich in den Filialbetrieben. So erinnern denn die französischen Filialbetriebe in ihrer Mannigfaltigkeit an die Gemischtwarengeschäfte, wie man sie noch in kleinen Landorten findet. — Ähnlich wie in den deutschen Warenhäusern und Filialbetrieben wird auch in den französischen in der Regel gegen bar verkauft. Die Filialleiter allerdings sind viel mehr als in Deutschland darauf bedacht, auf eigene Rechnung Kredit zu gewähren, um ihren Umsatz zu erhöhen, von dessen Größe ihr Einkommen abhängt. (Sie erhalten kein festes Gehalt, sondern Prozente vom Umsatz.) Typisch für die französischen Filialbetriebe, wie ich sie in der Champagne beobachten konnte, ist auch die Abgabe in kleinsten Quantitäten;

\*) Der gewählte Firmenname führt zu demselben Irrtum wie das deutsche „Konsumgeschäft“, beides sind in Wirklichkeit Erwerbsbetriebe ohne jeden sozialen Einschlag.



sogar Kohlen werden in kleinen Paketen für wenige Centimes verkauft. Für die besonderen Erfolge der französischen Filialbetriebe im Detailhandel ist noch anzuführen die Ausbeutung der Filialleiter. Ihren großen Pflichten, die sie auf sich nehmen müssen, stehen nur wenige Rechte gegenüber. So werden Kautionen von mehreren Tausend Franken von ihnen verlangt, deren Verzinsung nur sehr gering ist. Daher kommt es auch, daß sie vielmehr als unsere deutschen Filialleiter darauf ausgehen, beim Verkauf etwas „herauszuschneiden“ bzw. „herauszuwiegen“.

Ein altes gutes Lockmittel für die Reimser Filialbetriebe sind die Rabattmarken und Gutscheine. Wir können mit unseren deutschen Rabattmarkensystemen sehr zufrieden sein, wenn wir das System, wie es von den geschilderten Filialbetrieben gehandhabt wird, in Vergleich ziehen. Ihre Rabattmarken können nicht gegen bares Geld, auch nicht gegen beliebige Waren eingetauscht werden, sondern die sammelnde Hausfrau begibt sich zur Einlösung ihrer Marken in einen eigens für diesen Zweck errichteten Laden im Zentrum der Stadt. Derartige Läden haben eine auffallende Ausstattung, um so auf raffinierte Weise die Sammeltätigkeit anzuregen bzw. die Käufer in die Filialen zu locken; denn nur auf dem Wege der Filiale erlangt man den Zutritt zu diesen anziehenden magasins de luxe (auch eine Form der Reklame). In diesen Läden kann man mit Ausnahme von Lebensmitteln alles haben, was das Herz begehrt: Porzellan, Schmucksachen, Möbel usw. Wenn die Marken nicht ausreichen, zahlt man den Rest in bar. Die Filialbetriebe erreichen damit zweierlei: 1. besondere Anregung der Sammeltätigkeit, 2. Gewinn an den gegen die Marken umgetauschten Gegenständen. Wenn in Deutschland die Sammelwut groß ist, in Frankreich (ich denke dabei besonders an die Champagne) ist sie noch größer. Wie oft wurde mir gesagt, ich habe das und das noch gekauft, um den Markenbetrag voll zu machen (man gibt ähnlich wie in Deutschland für volle 20 Centimes eine Marke), oder um überhaupt einige weitere Marken in das Sammelheft kleben zu können. Es liegt ja im Volkscharakter der Franzosen, vielmehr noch auf äußeren Schein zu geben, als dies bei uns Deutschen der Fall ist.

Wo die Entwicklung des französischen Kleinhandels einmal hinführen wird, bleibt abzuwarten. Die kooperative Schule in Frankreich ist überzeugt, daß nach der nunmehr erfolgten Einigung der französischen Konsumgenossenschaften eine starke Wandlung eintreten wird, daß die organisierten Konsumenten eine Monopolisierung des Kleinhandels in der Lebensmittelbranche, wie sie in Reims besteht, erfolgreich bekämpfen werden. Im übrigen dürfte ja auch in Frankreich der Krieg eine grundsätzliche Änderung der Wirtschaftspolitik mit sich gebracht haben. Das Individualprinzip dürfte weit mehr als bisher dem Sozialprinzip geopfert werden.

## Zur Frage der Dampfersubventionen

Von Willy Roß, Hamburg



AS klassische Land der Schifffahrts-Subventionen ist Frankreich. Schon in den letzten Jahren des 18. Jahrhunderts wurden an die Werften Unterstützungen in Gestalt von Bauprämien gegeben, die mit an die Reedereien gezahlten Subventionen abwechselten. Beide Unterstützungen dienten nur den Privatinteressen der Werften und Reedereien, die ständig bemüht waren, den gesetzgebenden Körperschaften die Notwendigkeit der Staatshilfe nachzuweisen. Mit Beginn der Dampfschifffahrt und deren internationalen Bedeutung für Handel und Verkehr und besonders, als sich das Bedürfnis geltend machte, durch Schnelldampferlinien den Personen- und Postverkehr und die Beförderung wertvoller Güter zu regeln, gewann die Subvention an praktischer Bedeutung. Auf Frankreich folgte bald England, das zuerst im Jahre 1840 der neugegründeten Cunard-Company eine Unterstützung von 65 000 Pfund Sterling jährlich für die Herstellung und Unterhaltung einer Postdampferlinie zwischen Liverpool und Boston mit monatlichen Fahrten zahlte. Der ersten Subvention folgten bald weitere, nicht nur an die schwächsten und wenig entwickelten, sondern vor allem an die stark befahrenen Linien. England ging hierbei von dem Gedanken aus, durch Einrichtung eines besonders leistungsfähigen Schnellverkehrs den Handel der ganzen Welt in die Hand zu bekommen, ehe sich die anderen seefahrenden Nationen zur Nachahmung entschlossen hatten. Allerdings ließ dieser Entschluß nicht lange auf sich warten. Frankreich vergrößerte die Subventionen von Jahr zu Jahr, ohne jedoch eine dementsprechende Stärkung seiner Schifffahrt zu erreichen. Italien und Österreich-Ungarn folgten, ebenso Belgien und Holland. Beim Beginn des Jahres 1885, als Deutschland in die Reihe der Subventionen zahlenden Länder eintrat, gaben England 18¼ Mill. Mark, Frankreich fast 27 Mill., Italien 7 Mill., Österreich-Ungarn 4 Mill., Belgien 750 000 und Holland 250 000 Mark Unterstützungen an ihre Handelsflotten.

Deutschlands Seeschifffahrt war stets gewöhnt, sich auf sich selbst zu verlassen. Der Staat verhielt sich vollkommen passiv. Es wurden keinerlei Unterstützungen zur Förderung der eigenen Interessen gegenüber dem Auslande gezahlt. Trotzdem war ein stetiger, wenn auch langsamer Fortschritt zu verzeichnen, das Resultat eigener Arbeit und eigenen Fleißes. Doch drängte schließlich die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands auf eine eingehendere überseeische Betätigung hin. Die Grenzen der Weltinteressen wurden größer und das Bedürfnis



nach schnellen, überseeischen Verbindungen stärker. Besonders Ostasien mit seinem riesigen Konsumtions- und Produktionsgebiet und Afrika, wo Deutschland die ersten Kolonien erworben hatte, waren zwei Gebiete, denen eine bedeutende Rolle in der Weltwirtschaft zufallen mußte. An der weltwirtschaftlichen Erschließung beider Länder war zwar der deutsche Kaufmann mit erheblichen Werten beteiligt, die Schifffahrt dorthin, besonders nach Afrika, aber noch sehr unbedeutend. Ähnlich lagen die Verhältnisse mit Australien. Es gab weder nach Ostasien, noch nach Australien und Afrika regelmäßige deutsche Dampferverbindungen, wohl aber subventionierte französische und englische Linien. Der Verkehr der deutschen Dampfer ging sehr langsam und unregelmäßig vor sich, so daß der deutsche Warenverkehr auf die fremden Schiffe angewiesen war. Sollten regelmäßige und schnelle deutsche Schiffsverbindungen geschaffen werden, Verbindungen, die eine Konkurrenz mit den französischen und englischen Linien aufnehmen konnten, so war eine staatliche Beihilfe nötig. Von diesen Erwägungen ausgehend, brachte die deutsche Regierung Ende Mai 1884 einen Gesetzentwurf zur Schaffung von Postdampferverbindungen nach Ostasien und Australien an den Reichstag, worin 4 Millionen, die zur Errichtung einer Hauptlinie nach Ostasien (Hongkong) nebst einer Zweiglinie Hongkong—Korea—Japan, und einer Hauptlinie nach Australien (Sydney) mit einer Zweiglinie Sydney—Auckland—Tonga—Samoa, bestimmt waren, angefordert wurden. In der Begründung war ausgeführt, daß „der Vorsprung, den andere Nationen, insbesondere England und Frankreich, unter dem Schutz ihrer früh gewonnenen Einheit und Stärke, auf diesem Gebiet vor Deutschland erlangt haben, sich nur durch Anwendung derselben Mittel, welche jene Staaten ihn verdanken, für Deutschland einholen lassen wird“. Die Vorlage wurde abgelehnt, kam jedoch bereits gegen Ende des Jahres von neuem an den Reichstag, diesmal in erweiterter Form, indem außer den Ostasien- und Australialinien noch eine Afrikalinie angefordert wurde. Auch eine zweite Nebenlinie, die als Zugangslinie der australischen Linie dienen und zwischen Triest und Alexandrien oder Genua und Alexandrien verkehren sollte, war vorgesehen. Die Afrikalinie wurde abgelehnt, die übrigen dagegen bewilligt. Die Subvention betrug 4,4 Mill. Mark. 1890 kam dann ein neuer Antrag auf Subventionierung einer Afrikalinie, der genehmigt wurde. Die Reichsregierung schloß mit der neugegründeten Deutsch-Ostafrika-Linie einen Vertrag, worin diese sich verpflichtete, gegen eine jährliche Subvention von 900 000 Mark einen regelmäßigen Postdampferverkehr zwischen Deutschland und Ostafrika einzurichten. 1898 wurde ein neuer Vertrag mit Wirkung vom 1. Oktober 1899 zwischen dem Reich und dem Norddeutschen Lloyd abgeschlossen, indem eine

Erhöhung der Postdampfersubvention für die Fahrt nach dem Osten auf 5 590 000 Mark bestimmt wurde. Zugleich war damit eine Änderung der Linie verbunden. Der Vertrag lief bis Ende September 1914. Die Vereinbarung mit der Deutsch-Ostafrika-Linie wurde 1900 auf weitere 15 Jahre erneuert, die Subvention auf 1 350 000 Mark erhöht, wofür die Schifffahrtsgesellschaft sich zur Erweiterung ihrer Linie verpflichten mußte. Ein weiterer Vertrag wurde mit der Jaluit-Gesellschaft im Dezember 1901 abgeschlossen. Gegen eine Subvention von jährlich 120 000 Mark verpflichtete sie sich, jährlich eine mindestens dreimalige Verbindung zwischen Sydney, Neu-Guinea, den Karolinen, Marianen und Marschall-Inseln zu unterhalten. Außerdem zahlt Deutschland noch Subventionen an die Hamburg-Amerika-Linie (jährlich 250 000 Mark) für die Verbindung Schanghai—Tsingtau und an die Woermann-Linie (jährlich 10 500 Mark) für die Verbindung Kapstadt—Südwestafrika. Nachstehende Tabelle veranschaulicht den Stand der deutschen Schifffahrtssubventionen am 30. September 1914.

| Gesellschaft            | Linie                         | Subventionen<br>Mark |
|-------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Hamburg-Amerika-Linie   | Schanghai—Tsingtau            | 250 000              |
|                         | Cuxhaven—Helgoland            | 40 000               |
| Woermann-Linie          | Kapstadt—Südwest-Afrika       | 10 000               |
| Jaluit-Gesellschaft     | Neuguinea—Südseeinseln—Sydney | 120 000              |
| Deutsch-Ostafrika-Linie | Hamburg—Rundfahrten um Afrika | 1 350 000            |
| "                       | Hamburg—Beira                 |                      |
| Norddeutscher Lloyd     | Bremen—Ostasien               | 6 090 000            |
| "                       | Bremen—Australien             |                      |
| "                       | Singapore—Neuguinea           |                      |
| "                       | Hongkong—Neuguinea—Sydney     |                      |
| "                       | Rabaul—Bismarckarchipel       |                      |

Nach dem 1. Oktober 1914 ist die Subvention des Norddeutschen Lloyd für die Ostasienlinie fortgefallen. Die zu zahlende Summe ermäßigt sich dadurch auf 5 050 000 Mark. Dabei ist die Linie Singapore—Neuguinea bis Apia ausgedehnt worden und unsere Kolonie Samoa, deren Handel bisher gänzlich von fremden, vorwiegend englischen Schiffen besorgt wurde, hat eine reichsdeutsche Postdampferverbindung mit der Heimat bekommen.

Soviel über die Entwicklung und den heutigen Stand der deutschen Dampfer-Subventionierung. Über die Frage der Zweckmäßigkeit solcher Unterstützungen gehen die Ansichten der beteiligten Kreise auseinander. Wenn man die alte Freihandelslehre befolgt, die dem Staat jedes Recht und jede Pflicht abspricht, in das wirtschaftliche Leben einzugreifen, so wird man zu einer unbedingten Ablehnung der Subvention kommen müssen. Nun hat sich aber heute im allgemeinen die Ansicht durchgesetzt, daß der Staat in bestimmten Fällen, wenn es im Interesse des Ganzen liegt, wohl die Aufgaben hat, die Volkswirtschaft zu unterstützen, damit sie



in dem Rahmen der Weltwirtschaft den ihr zukommenden Platz einnehmen kann. Auf die Schifffahrt angewandt, wird diese Unterstützung in erster Linie dort notwendig werden, wo es sich um Einrichtung regelmäßiger Verbindungen im Interesse des modernen Postverkehrs und zur Förderung des Personen- und Warenverkehrs handelt, die ohne solche Unterstützung privatwirtschaftlich nicht rentabel sind. Zum andern wird aber auch der Gedanke, den heimischen Handel und Verkehr von fremder Seeschifffahrt unabhängig zu machen, oft maßgebend für die Subventionierung sein, wie es z. B. bei der Einrichtung und Unterstützung der Linie Singapore—Neuguinea—Apia der Fall war. Hier würde ein Aufnehmen des wirtschaftlichen Kampfes ohne staatliche Beihilfe gegen die übermächtige englische Handelsflotte mit zu großem Risiko verknüpft, wenn nicht gänzlich aussichtslos gewesen sein. Neben diesen beiden Hauptgründen für die Subventionierung kommen noch andere weniger wichtige in Frage. Hierher gehören die Überlassung der Schiffe für Transporte und als Hilfskreuzer im Mobilmachungsfalle, die Hebung des heimischen Schiffsbaues durch die Bestimmung, daß nur auf deutschen Werften erbaute Schiffe in Dienst gestellt werden dürfen, und die Absicht, durch die gewährte Unterstützung die Reedereien zu immer stärkerer Entwicklung und Ausgestaltung der technischen Einrichtungen ihres Schiffsparkes anzu-spornen. Auch die Bestimmung, daß auf den subventionierten Schiffen nur deutsche Kohle und deutscher Proviant verwendet werden dürfen, ist für unsere Volkswirtschaft von großem Nutzen.

(Schluß folgt.)

## Bibliographie

**Bahr, Hermann:** KRIEGSSEGEN. (71 S.) 8°. München, Delphin-Verlag. 1915. M 1.—. Aus dem Inhalt: Das deutsche Wesen ist uns erschienen. Gruß an Hofmannsthal. Carlyle gegen Frankreich. Helden-tum. Kriegerisch. Österreich. Unterricht in Kriegs-zeit.

**Buchner, Eberhard:** KRIEGSDOKUMENTE. Der Weltkrieg 1914 in der Darstellung der zeitgenös-sischen Presse. 2. Band. Von der Vogesenschlacht bis zur Einnahme von Suwalki. (330 S.) Gr. 8°. München, A. Langen. Geh. M 3.—, geb. M 4.—.

**Hartlebens** STATISTISCHE TABELLE über alle Staaten der Erde. XXIII. Jahrgang 1915. Zusammen-stellung von Regierungsform, Staatsoberhaupt, Thronfolger, Dynastie, Flächeninhalt, Bevölkerung, Staatsfinanzen, Handelsflotte, Handel, Eisenbahnen, Telegraphen, Zahl der Postämter, Wert der Lan-desmünzen in deutschen Reichsmark und öster-reichischen Kronen, Gewichten, Längen- und Flächenmaßen, Hohlmaßen, Armee, Kriegsflotte, Landesfarben, Hauptstadt und wichtigsten Orten mit Einwohnerzahl für jeden einzelnen Staat. 72×104 cm. Wien, A. Hartleben. M 0.50.

**Hartlebens** KLEINES STATISTISCHES TASCHEN-  
BUCH über alle Länder der Erde. Bearbeitet von Prof. Dr. Frdr. Umlauf. (IV, 124 S.) Kl. 8°. Wien, A. Hartleben, 1915. Geb. M 1.50.

**JAHRBUCH, ASIATISCHES.** Herausgegeben im Auf-trage der deutsch-asiatischen Gesellschaft von Dr. Vosberg-Rekon. 1914 (VII, 369 S.) Gr. 8°. Ber-  
lin, J. Guttentag. Geb. M 7.50. Aus dem Inhalt: Afghanistan. — Asiatische Türkei. Bhutan. Britisch-Hinterindien und Nordborneo. — Britisch-Ostindien und Ceylon. — China. Indochina. — Japan. — Neapel. — Niederländisch-Ostindien. — Persien. — Philippinen. — Russ.-Asien. — Siam.

**Sombart, Werner:** HÄNDLER UND HELDEN. Patri-  
otische Besinnungen. (VII, 145 S.) 8°. München,  
Duncker & Humblot. 1915. M 1.—. Aus dem Inhalt:  
Englisches Händlertum. II. Deutsches Helden-tum.  
Die Sendung des deutschen Volkes.

**Stieve, Frdr.:** DEUTSCHLAND VOR DEN TOREN  
DER WELT. (28 S.) 8°. München, Delphin-Verlag.  
1915. M 0.30.

**Wiedenfeld, Prof. Kurt:** DER SINN DEUTSCHEN  
KOLONIALBESITZES. (Deutsche Kriegsschriften,  
6. Heft) 8°. Bonn, A. Marcus & E. Weber 1915. M 0.80.  
Aus dem Inhalt: Die Wandlung in Auffassung. —  
Die wirtschaftliche Bedeutung des Kolonialbesitzes.  
— Die Kolonien als weltpolitische Stützpunkte. —  
Der koloniale Erzieher zur Weltpolitik.

**Wolf, Jacob:** DER TABAK. ANBAU, HANDEL UND  
VERARBEITUNG. (Aus Natur und Geisteswelt,  
416. Bändchen.) (103 S. mit 17 Abbildungen.) Gr.  
8°. Leipzig, B. G. Teubner 1915. Geb. M 1.25.

## Bücherbesprechungen

**BRITISH EMPIRE READERS.** Englische Realien-  
Lesebücher von Louis Hamilton, I. R. C. I., Dozent  
am Orientalischen Seminar der Kgl. Universität  
zu Berlin. Band I. Kanada. Frankfurt a. M. Moritz  
Diesterweg, gebunden M 1.60.

Das Bestreben, beim Studium der fremden Sprachen diejenigen Stoffe zu bevorzugen, die zugleich geeignet sind, eine genauere Kenntnis von Land und Leuten zu vermitteln und die besonderen Verhältnisse des Landes dem Leser näher zu bringen, hat jetzt all-gemeine Anerkennung gefunden. Und so finden sich in jeder der zahlreichen Sammlungen der fremd-sprachlichen Lektüre eine Anzahl von Bändchen, welche hierauf Rücksicht nehmen. Die meisten von ihnen haben sich jedoch, soweit dies England an-geht, auf das Vereinigte Königreich beschränkt, das ja natürlich für den Studierenden der englischen Sprache das Hauptinteresse beansprucht. Um nun auch die Kolonien zu ihrem Rechte kommen zu lassen, ist von Louis Hamilton, Dozenten am orien-talischen Seminar in Berlin, eine Sammlung von englischen Realienbüchern vorbereitet worden, deren erster Band, *Kanada*, jetzt vorliegt. Dieser Band, dem noch solche über *Australasien*, *Indien*, *Südafrika* und die *Kronkolonien* folgen sollen, führt die Samm-lung gut ein. Nach einer interessanten Einleitung, in der vor allem die Gründe der verhältnismäßig späten Entwicklung Kanadas erörtert werden, bringt er eine geographische Skizze des Dominions, an die sich eine ausführliche Beschreibung der sieben Pro-vinzen anschließt. Jede derselben wird darin nach Lage, Klima, Bodenverhältnissen, Geschichte, Ver-waltung und politischer Vertretung geschildert. Der Leser erfährt durch das Bändchen sonach alles, was ein allgemeines Interesse beanspruchen und zur ge-naueren Kenntnis der betreffenden Provinzen dienen kann. Der Text des Buches ist z. T. amtlichen Ver-öffentlichungen wörtlich entnommen, darf also wohl Anspruch auf Richtigkeit und Genauigkeit erheben. Ein geschichtlicher Überblick und zahlreiche An-merkungen in englischer Sprache bilden den letzten Teil des Buches, das für die oberen Klassen höherer Lehranstalten und für Studierende sehr wohl empfo-hlen werden kann und bei dem wir nur eine Karten-skizze, wie solche derartigen Ausgaben meist beige-geben ist, vermissen.

R. Rößger.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 5

AUGUST

1915

## Wirtschaftliche Wandlungen und Erneuerungen während und nach dem Kriege

Von Ludwig Bernhaus

**W**IR sind allein... Das ist die Frucht der Erkenntnis aus den welterschütternden Ereignissen der letzten Monate. Wer noch daran gezweifelt, auch der widerstrebenste, bekennt sich geschlagen. Wollt' es anfangs auch gar nicht eingehen in unser Begriffsvermögen, daß diese teils gewollte, teils ungewollte Verkennung ein solches Aufden-Kopf-stellen von Tatsachen seitens unserer offenen und „neutralen“ Feinde möglich wäre, heute wissen wir es. Und das ist nicht der kleinste Fortschritt, den uns der Krieg gebracht. Wir wissen es und richten uns danach. Wir sind allein! Wohlan denn: Der Starke ist *am mächtigsten* allein! Wann hätte je deutscher Fortschrittsgeist versagt, der sich einer neuen Aufgabe gegenüber gestellt sah! Mit der Größe der gestellten Aufgabe wächst die deutsche Kraft. Das ist es ja, was sie bei uns bewundern, bei allem Haß.

Ist dieser Haß wirklich aus solch innerer Überzeugung hervorgerufen, daß er seine nachhaltigen Wirkungen auf Jahre und vielleicht Jahrzehnte nach dem Kriege erstrecken wird? Wird er es fertig bringen, unsere Ausfuhr nachhaltig zu schmälern oder gar zu vernichten? Ich bin weit davon entfernt, die Wirkungen derartiger Gemütsbewegungen in ihrer Übertragung auf das Gebiet des internationalen Güteraustausches zu überschätzen. Auch in den letzten Jahren und Jahrzehnten schon kaufte man im Auslande unsere Waren nicht aus Vorliebe zu uns, sondern weil sie gut, den Preis wert und dem Wettbewerb gewachsen waren. Das werden auch in Zukunft die Gründe sein, die uns dem Gespenst der Verrufserklärung unserer Waren seitens der ausländischen Abnehmer mit gelassener Ruhe ins

Gesicht sehen lassen werden. Und dennoch — das oberste Gebot für denjenigen, der verkaufen will, ist, daß er den Wünschen und der Stimmung seiner Kunden in weitestem Maße entgegenkommt. Und diese Stimmung wird — besonders bei unserm bisher größten Abnehmer, England — in der Tat sein: Keine deutsche Ware.

Wägen wir diese beiden Tatsachen gegeneinander ab, so wird das Ergebnis nicht gerade niederschmetternd für uns sein. Aber Torheit wäre es dennoch, zu glauben, daß die während des Krieges stark gesunkenen Außenhandelsziffern etwa im Jahre nach dem Kriege schon wieder die alte Höhe erreicht haben würden. Daß vielmehr manches Jahr dahingehen wird, ehe Verlorenes wieder eingeholt oder gar Neues dazugewonnen ist, muß jedem einleuchten, der keine Vogelstraußpolitik treibt.

Aber wie der Krieg mit rauher Hand so manche bisher für alleinseligmachend gehaltene Doktrin umgestoßen hat, so ist ihm u. a. auch diese zum Opfer gefallen, daß Deutschlands wirtschaftliches Heil *einzig und allein* auf die Weltwirtschaft angewiesen sei. Ich möchte nicht mißverstanden werden: Nichts liegt mir ferner, als den immer stärker werdenden Drang Deutschlands nach Mitbeteiligung im internationalen Güteraustausch künstlich gehemmt sehen zu wollen. Aber in so mancher Industrie ist dieser Drang (aus an sich durchaus begreiflichen und zu billigen Gründen) erst künstlich erzeugt worden und dann durch die Gewohnheit langer Jahre als natürlich angesehen worden. Jedenfalls wäre es im Hinblick auf den unbedingt zu schaffenden Ersatz für die früheren ausländischen Absatzmöglichkeiten einerseits, im Hinblick ferner auf eine möglichst vollkommene Unabhängigkeit unserer Rohstoffversorgung vom Auslande andererseits sehr zu begrüßen, wenn die deutschen Industrien von heute an einen viel größeren Teil ihrer Bestrebungen auf die Eroberung des *Inlandmarktes* richten wollten, den sie gar zu oft kampflos oder gleichgültig dem Auslande überlassen haben. Die Passivität unserer Handels-



bilanz könnte dadurch beträchtlich vermindert werden. Denn es braucht damit durchaus keine gewollte Abschwächung der Ausfuhr Hand in Hand zu gehen; im Gegenteil, auch diese soll und wird im Laufe der Jahre langsam ihren alten Stand erreichen und bald wieder überschreiten.

Bei diesen Bestrebungen sollten uns zwei Leitsätze führen:

1. Wir werden mehr als bisher suchen müssen, Waren, die wir in unverhältnismäßig großen Mengen bisher aus dem Auslande bezogen haben, durch solche einheimischer Herstellung zu ersetzen;

2. Waren, deren Herstellung im Inlande aus natürlichen Verhältnissen heraus nicht möglich ist, durch *gleichwertige* zu ersetzen, deren Herstellung der deutschen Industrie möglich ist, wobei in Anbetracht dessen, daß der Gegenwert dafür im Inlande bleibt, selbst geringe Preiserhöhungen in Kauf zu nehmen wären.

Zu Beginn des Krieges ging eine Nachricht durch die Zeitungen, die sich auf den Verkauf von „englischem“ Sheffield-Stahl bezog. Ein Händler erklärte, daß er diesen Stahl auch nach der völligen geschäftlichen Abschneidung von England seiner Kundschaft in gewohnter Güte weiter liefern könne, denn dieser Stahl sei auch bisher nur dem Namen nach englisch gewesen, in Wirklichkeit aber ein durch seine Güte bekanntes, deutsches Erzeugnis. Gibt dieser eine Fall nicht viel zu denken und sollte er nicht mutatis mutandis auch auf viele andere Industrien anzuwenden sein? Im Jahre 1913 hatte die Deutsche Roheisen-Einfuhr noch einen Wert von über 11 Millionen M. Bis auf einen verschwindend kleinen Betrag hätte dieses Geld, anstatt zur Hälfte nach England zu gehen, im Lande bleiben können und der deutschen Industrie und der deutschen Arbeiterschaft zugute kommen. Beschämend ist auch die Tatsache, daß Jahr für Jahr noch immer Riesensummen für *Weißblech* nach England gehen. Es waren 14 Mill. M. im Jahre 1911, der gleiche Betrag in 1912, und 13 Mill. M. in 1913, der Gegenwert für etwa 4—500 000 t Weißblech. Wohl hat England bessere Herstellungsbedingungen, da das Zinn größtenteils aus eigenem Kolonialbesitz stammt, und ferner ein Jahrzehnte lang eingearbeiteter Arbeiterstamm vorhanden ist, für den auch nicht annähernd die sozialgesetzlichen Aufwendungen zu machen sind, wie in Deutschland; beides dürfen aber und werden auch keine Gründe sein, dieses Absatzgebiet in Zukunft in gleichem Maße dem Feinde zu überlassen. (Der zielbewußte Wille der deutschen Weißblechindustrie zum Kampf mit dem englischen Wettbewerb ist ja auch inzwischen durch Neugründung mehrerer bedeutender Weißblechwalzwerke in die Erscheinung getreten.)

Wie schädlich die große Bevorzugung englischer *Kleiderstoffe* der deutschen Industrie bisher gewesen ist, bedarf wohl keines Nachweises mehr. Konnten wir auch unmöglich die gesamte, erforderliche Wolle im Inlande selbst gewinnen

(da der Schafzucht das dazu erforderliche Land auch nicht annähernd zur Verfügung gestellt werden kann), so hätte doch die *Verarbeitung* ausländischer Wolle im Inlande statt in England große Werte in diesem Geschäftszweig erzeugt, die wiederum ausschließlich dem deutschen Wirtschaftsleben zugute gekommen wären. Sind doch im Jahre 1913 für annähernd 30 Millionen M. Wollstoffe aus dem Auslande (zu 80% aus England) eingeführt worden!

Der Ersatz ausländischer (meist englischer) *Kohle*, ferner *Schwefelsäure*, *künstlicher Seide*, *Felle*, *Häute*, *Schuhe*, *Seefische*, *Zuckerwaren*, *Films*, *Stahlfedern*, *Schreib-*, *Rechen-*, *Näh-*, *landwirtschaftliche* und *Werkzeug-Maschinen*, *Automobile* u. a. m. durch Erzeugnisse des Inlandes ist eine Frage, der die betreffenden deutschen Industrien ungesäumt nachgehen müssen. Die folgenden Zahlen mögen dabei als Anhalt dienen.

#### Einfuhr in Deutschland.

|                                                           | 1911            | 1912   | 1913   |
|-----------------------------------------------------------|-----------------|--------|--------|
|                                                           | Wert in 1000 M. |        |        |
| Steinkohle                                                | 179319          | 190988 | 204558 |
| Steinkohlenpech                                           | 1272            | 1882   | 1382   |
| Benzol und andere leichte Steinkohlenteeröle              | 2000            | 2138   | 2013   |
| Schwefelsäure, Schwefelsäureanhydrid                      | 4989            | 4929   | 6513   |
| Schwefelsaures Ammoniak                                   | 6483            | 6352   | 9869   |
| Lackfirnisse usw.                                         | 2194            | 2473   | 2475   |
| Zuckerwerk u. Zuckerwaren                                 | 473             | 543    | 644    |
| Heringe, frisch                                           | 20068           | 23327  | 22430  |
| „ gesalzen und Heringslake                                | 39402           | 43938  | 51548  |
| Schellfische, Schollen, Kabbiau usw.                      | 18636           | 22764  | 23541  |
| Künstliche Seide                                          | 20186           | 26771  | 18611  |
| Filzhüte aller Art                                        | 6744            | 8569   | 10519  |
| Schaf-, Lamm- u. Ziegenfelle                              | 32318           | 31012  | 33600  |
| Lederschuhe                                               | 8525            | 9046   | 10441  |
| Kraftfahrzeuglaufdecken                                   | —               | 5172   | 6494   |
| Films                                                     | —               | 17925  | 18735  |
| Silb. Schmuckgegenstände und Tafelgerätschaften           | 5103            | 6493   | 7218   |
| Sparvorwärm. (Economiser)                                 | 1621            | 1723   | 1478   |
| Stabeisen                                                 | 5011            | 4622   | 6237   |
| Anker, Ketten usw.                                        | —               | 1246   | 1102   |
| Schreibfedern (fastausschl. aus England)                  | 1117            | 1043   | 969    |
| Rechen-, Schreibmaschinen und Kontrollkassen              | —               | 10066  | 8716   |
| Verbrennungsmotore zum Antrieb von Fahrzeugen             | 1056            | 2027   | 1125   |
| Verbrennungsmotore, feststehende                          | 1232            | 1003   | 680    |
| Nähmaschinen                                              | 4627            | 4938   | 3888   |
| Baumwollspinnerei-Masch.                                  | 6475            | 6155   | 7173   |
| Webstühle                                                 | 2351            | 2489   | 2188   |
| Maschinen für Wäscherei und chem. Reinigung               | 1631            | 1575   | 1390   |
| Metallbearbeitungsmasch.                                  | 7848            | 10161  | 8911   |
| Mähmaschinen                                              | 12188           | 14938  | 22596  |
| Dreschmaschinen                                           | 970             | 1070   | 1128   |
| Milchenträumungsmasch.                                    | 2734            | 2370   | 2769   |
| And. landwirtsch. Masch.                                  | 1294            | 1232   | 1211   |
| Glasindustrie-, Fleischerei-, Farbenreib- u. a. Maschinen | 7362            | 5601   | 6085   |
| Erd- und Wasserkabel                                      | 1327            | 1485   | 2275   |
| Elektr. Zähl- u. Registrier-vorrichtungen                 | 1400            | 1182   | 1658   |
| Personen- und Last-Automobile                             | 11482           | 14192  | 14143  |



Es ist in dieser Aufstellung ganz abgesehen worden von der ungeheuren Getreide- und Futtermittel-Einfuhr, die ja nur zu bekannt ist und um ein Haar Deutschlands Verhängnis geworden wäre. Daß in dieser Hinsicht die Regierung Schritte veranlassen wird, die für die Zukunft zur möglichst vollständigen Unabhängigkeit Deutschlands vom Auslande führen werden, ist wohl unser aller Gefühl, wobei unsere Augen sich einerseits auf die Nutzbarmachung der großen, einheimischen Ödländereien, andererseits auch auf Zuwachs weiter, für die Landwirtschaft brauchbarer Ländereien des feindlichen Auslandes richten. Die obenstehende Tabelle erhebt ferner keinen Anspruch auf Vollzähligkeit. Wer sich Zeit und Muße nehmen will und kann, wird ohne Zweifel noch viel Beachtenswertes finden. Auch konnte es hier nicht meine Aufgabe sein, bei den einzelnen Erzeugnissen eingehende Nachforschungen anzustellen über die Gründe, welche für die deutsche Industrie bisher vielleicht maßgebend waren, eine so beträchtliche Einfuhr aus dem Auslande zuzulassen, ohne Anstrengung zu machen, sie durch Inlandserzeugung zu ersetzen. Wo mir aber Gründe dafür bekannt sind, ist es wiederum nicht angebracht, sie hier zu nennen. Ich will mit den obenstehenden Zahlen lediglich den betreffenden Industrien Anregung geben, die Gründe, die sie selbst zu haben glauben, nochmals und immer wieder einer Nachprüfung zu unterziehen. Der Erfolg wird nicht ausbleiben.

Was den zweiten Punkt unserer Betrachtung angeht, nämlich die inländische Herstellung von *Ersatz*-Erzeugnissen für solche Waren, deren Erzeugung im Inlande aus natürlichen Verhältnissen heraus nicht möglich ist, so liegt da in erster Linie ein Hinweis auf das Petroleum nahe. Hier hat der Krieg den betreffenden Industrien (Gas- und Elektrizität-) sogar schon recht tüchtig vorgearbeitet und ihnen die Arbeit erleichtert. Denn es ist doch außer Zweifel, daß die durch die Not erzwungene Einführung von Gas und Elektrizität die Einfuhrziffern des Petroleums ganz erheblich sinken machen wird. Um welch beträchtliche, bisher noch ständig steigende Summen es sich da handelt, geht aus den folgenden Zahlen hervor:

*Einfuhr von Petroleum in Deutschland:*

|      |     |             |
|------|-----|-------------|
| 1911 | für | 46777000 M  |
| 1912 | „   | 62944000 M  |
| 1913 | „   | 69884000 M. |

Ferner kommt hier in Frage die Verwendung von Benzol anstelle des in großen Mengen eingeführten Benzins. Hier bietet sich der chemischen Industrie noch ein großes Feld zur Betätigung: die ständige Verbesserung der Eigenschaften des Benzol, die es zum wirklich wettbewerbsfähigen Gegner des Benzin machen sollen. An Rohbenzin wurden in Deutschland eingeführt:

|      |     |             |
|------|-----|-------------|
| 1911 | für | 22239000 M  |
| 1912 | „   | 40620000 M  |
| 1913 | „   | 35860000 M. |

Von welch hoher Bedeutung die in letzter Zeit vielfach erörterte Erfindung der rentablen Herstellung von Stickstoffverbindungen aus der atmosphärischen Luft ist, geht aus den Zahlen der bisherigen

*Einfuhr von Chile-Salpeter*

hervor:

|      |     |              |
|------|-----|--------------|
| 1911 | für | 135224000 M  |
| 1912 | „   | 178838000 M  |
| 1913 | „   | 171899000 M. |

Hier tritt so recht die *segensreiche* Seite des Krieges und seiner *Not-Schöpfungen* in die Erscheinung. Ob der *Stickstoff* auch die Erwartungen erfüllen wird, die man auf seine Fähigkeit, als *Antriebskraft für Motore* zu dienen, setzt, wird ebenfalls die nahe Zukunft lehren. Eher noch als das Benzol wäre dann der Stickstoff berufen, das Benzin vollständig zu verdrängen. Wer sich für die hochinteressante Frage des *Stickstoffmotors* interessiert, findet Näheres darüber in einem Aufsatz von E. C. Kröning über „Die Verwendung von Stickstoff in der Industrie“ (Industrie-Warte Heft 1, 1914).

In fast noch größerem Maße tritt der segensreiche Zwang der Zeitnöte durch die soeben durch die Presse gehende Nachricht zutage, daß es den rastlosen Bemühungen deutscher Chemiker gelungen ist, durch Massenherstellung von Futter-Eiweiß eine gewisse Unabhängigkeit der deutschen Landwirtschaft von der weiter oben schon erwähnten enormen *Einfuhr an Futtermitteln* zu erreichen, die sich, wenn man Futtergerste, Kleie, Reisabfälle, Ölkuchen, Schlempe, Zuckerrübenschnitzel, Malz- und Obst-Treber zusammenfaßt, in den letzten drei Jahren wie folgt gestellt hat:

|      |              |
|------|--------------|
| 1911 | 734476000 M  |
| 1912 | 761490000 M  |
| 1913 | 662633000 M. |

Wenn wir schließlich noch erwähnen, daß große Mengen der heute sehr bedeutenden Einfuhr von Kupfer, Aluminium, Nickel usw. zugunsten vermehrter Herstellung der betreffenden Gegenstände aus Eisen und Stahl „gespart“ werden, ferner auch das in großen Mengen eingeführte Bauholz durch Eisenträger und dergl. ersetzt werden könnte, so sind uns dadurch Mittel und Wege an Hand gegeben, die Einfuhr zu verringern und die Ausfuhr sowie den Innenhandel zu vergrößern, alles sehr erstrebenswerte Ziele.

Hat die deutsche Industrie sich schon während des Krieges bewährt, so wird sie nachher erst recht allen unsern Feinden zeigen, das „Deutschland nicht niederzuringen ist“, und sie allen anderen voran sein und bleiben will, dank ihrer anerkannten Vorzüge: Fleiß, Ausdauer, Wissenschaftlichkeit und Organisation.





# Die Bagdadbahn im Weltkrieg

Von Richard Hennig, Friedenau

**D**IE Tatsache, daß sowohl Deutschland wie die Türkei an dem großen Weltkrieg beteiligt sind, muß notwendig zu der Vermutung Veranlassung geben, daß die deutschen Bahnbauten in der Türkei, die sich bekanntlich insbesondere auf die berühmte Bagdadbahn erstrecken, durch den Krieg erheblich behindert und wohl selbst zur vollständigen Stockung gebracht worden seien, zumal da ja die Materialienzufuhr auf dem Seewege infolge der englischen Sperrung des angeblich „freien“ Meeres zum großen Teil unterbunden ist. Um so überraschender wirkt es zu hören, daß die deutschen Bahnbauten in der asiatischen Türkei seit Kriegsausbruch nicht nur nicht unterbrochen worden, sondern so bedeutend gefördert worden sind, wie in keinem vorausgegangenen, gleich langen Zeitabschnitt.

Ein mehr äußerliches Moment zeigt am besten, wie bedeutend gerade die im Kriege gemachten Fortschritte des Bahnbaus sind. Seitdem am 29. Oktober 1914 die Türkei in den Weltkrieg eingriff, sind die beiden Haupttunnel der Bagdadbahn im Taurus und im Amanusgebirge durchschlagen und überdies die Hauptbrücke der Bahn bei Djerablus am Euphrat dem Verkehr übergeben worden — von der Eröffnung mehrerer neuer Teilstrecken im Lauf des letzten Jahres ganz abgesehen! Zum Teil sind diese gewichtigen Fortschritte während des Krieges nur zufällig mit den großen Ereignissen der Gegenwart zeitlich zusammengetroffen, so die Fertigstellung und Betriebsübergabe der Euphratbrücke, die auch ohne den Krieg zum gleichen Zeitpunkt erfolgt wäre und die ermöglicht wurde, da die Herbeischaffung der zum Brückenbau notwendigen Materialien in die syrischen Häfen gerade noch kurz vor Kriegsausbruch ungestört vor sich gehen konnte. Die Fertigstellung des 1826 m langen Bilemedik-Tunnels im Cilicischen Taurus im Dezember 1914 und des volle 5 km langen Bagtsche-Tunnels im Amanusgebirge am 16. Juni 1915 sind dagegen zweifellos durch den Kriegszustand nicht unwesentlich beschleunigt worden, denn an der möglichst raschen Fertigstellung der beiden sehr schwierigen Gebirgstrassen der Bahn in ihrem kleinasiatischen Teil wird seit Kriegsausbruch fieberhafter denn je gearbeitet, weil den Türken naturgemäß sehr viel daran liegt, die beiden einzigen, nur je wenige Dutzend Kilometer umfassenden Lücken, die der sonst ununterbrochen vom Bosphorus bis nahe an die ägyptische Grenze verlaufende Schienenstrang noch aufweist, jetzt im Kriege so rasch und so ausgiebig wie möglich zu verkleinern, wenn nicht gar auszufüllen. Daß dies noch während des Krieges im Amanusgebirge gelingt, ist nicht wahr-

scheinlich, denn die durch das dortige schwierige Gelände bedingte Lücke zwischen den beiden Schienensträngen in der Ebene von Adana und in der Richtung auf Aleppo und den Euphrat ist voraussichtlich zu groß, als daß sie selbst bei angestrengtester Arbeit in wenigen Monaten ausgefüllt werden könnte. Die Bahnücke im Taurus hingegen, die kleiner ist und an deren Beseitigung schon länger gearbeitet wird, mag wohl, wenn alles gut geht, in verhältnismäßig naher Zukunft beseitigt sein und kann dann vielleicht noch während des Krieges verschwinden, so daß dann wenigstens vom Bosphorus bis in die äußerste Südostecke Kleinasiens ein ununterbrochener Bahnweg verfügbar ist, womit natürlich der Erleichterung des Nachschubs für die gegen Ägypten bestimmte Expeditionsarmee ein großer Dienst erwiesen sein würde.

Auch die Betriebsergebnisse der Bagdadbahn im Kriege sind überraschend günstig, wobei freilich zu beachten ist, daß die umfangreichen türkischen Heeres- und Materialtransporte dem Bahnbetrieb zugute kommen. Die Brutto-Einnahmen des gesamten Bahnnetzes betrugen i. J. 1914 auf der Hauptstrecke nicht weniger als 6140000 Frs. gegenüber 2310000 i. J. 1913, auf der Zweigbahn 430000 Frs.; die Einnahme für den laufenden Kilometer belief sich auf 8178 (3786) Frs. Es wurden auf der Hauptstrecke 597675 (407474) Personen befördert, dazu 116194 (78645) t Güter. Der Betriebsüberschuß stellte sich auf 545021 (279977) Frs., andere Einnahmen brachten noch 136373 (60394) Frs. Die türkische Regierung, die i. J. 1913 noch 416295 Frs. zuschießen mußte, empfing für 1914 gemäß den Vereinbarungen von den Einnahmen 2939983 Frs. Mit Rücksicht auf den Krieg wurde freilich von der Verteilung einer Dividende, die i. J. 1913 noch 5% betragen hatte, abgesehen und der gesamte Reingewinn von 404878 Frs. auf neue Rechnung vorgetragen.

Infolge jahrelanger, überaus rücksichtsloser englischer (und russischer) Intriguen und Mächenschaften gegen das deutsche Unternehmen der Bagdadbahn ist diese großartige Hochstraße des Weltverkehrs, die nach dem ursprünglichen Plan von 1899 schon im Jahre 1907 im ganzen Umfang hergestellt sein sollte, gegenwärtig noch nicht zur Hälfte vollendet. Glücklicherweise ist derjenige Teil, der für den Feldzug gegen Ägypten von Bedeutung ist, mit Ausnahme der oben genannten zwei Gebirgstrassen vollkommen fertiggestellt.

Es sind gegenwärtig insgesamt 4 Teilstrecken der Bagdadbahn-Hauptstrecke im Betrieb. Die östlichste von ihnen ist noch ohne jede Verbindung mit der Küste oder irgend welchen andern Bahnnetzen, die andern drei haben Anschluß ans Meer gefunden und ziehen bedeutenden Vorteil daraus. Die nachstehende Übersicht zeigt uns an, welche Teile der Bagdadbahn bisher vorhanden sind und welche Anschlüsse ans Meer zur Verfügung stehen:



|     | Strecke                                                                                   | Länge<br>in km | Eröffnungs-<br>datum | Anschluß<br>ans Meer                                          |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------|---------------------------------------------------------------|
| I   | Konia—Bulgurlu                                                                            | 200            | 25. Okt.<br>1904     | über die Ana-<br>tolischen<br>Bahnen nach<br>Haidar<br>Pascha |
|     | Bulgurlu—Ulukischla                                                                       | 38             | 1. Juli<br>1911      |                                                               |
|     | Ulukischla—Bozanti                                                                        | 63             | 21. Dez.<br>1912     |                                                               |
| II  | Dorak Jenidje—Adana—Toprak Kale—Mamure Adana—Mersina (Zweigbahn)                          | 115            | 27. April<br>1912    | nach Mersina und Alexandrette durch eigene Zweigbahnen        |
|     | Toprak Kale—Alexandrette (Zweigbahn)                                                      | 60             | 1. Nov.<br>1913      |                                                               |
|     | Radjun—Muslimije—Djerablus Muslimije—Aleppo (Zweigbahn z. Anschluß ans syrische Bahnnetz) | 203            | 15. Dez.<br>1912     |                                                               |
| III | Djerablus—Tel el Abiad                                                                    | 101            | 11. Juli<br>1914     | über Aleppo nach Beirut und Tripolis (Syrien)                 |
|     | Tel el Abiad—Tuem                                                                         | 62             | 1. Juni<br>1915      |                                                               |
|     | Tuem—Ras el Ain                                                                           | ca. 50         | Anf. Juli<br>1915    |                                                               |
| IV  | Bagdad—Sumikeh                                                                            | 62             | 2. Juni<br>1914      | ohne Anschluß ans Meer                                        |
|     | Sumikeh—Istabulat                                                                         | 38             | 27. Aug.<br>1914     |                                                               |
|     | Istabulat—Samarra                                                                         | 30             | 7. Okt.<br>1914      |                                                               |

Demnach sind von der gesamten Bagdadbahn zurzeit 1104 km im Betrieb, während die gesamte Hauptstrecke von Konia bis Basra der einst 2190 km Länge aufweisen soll und das ganze deutsche Bahnnetz zwischen Konia und dem Persischen Golf einschließlich der vorläufig geplanten oder vorhandenen 11 Zweiglinien 3205 km.

Für den Krieg der Türkei gegen England haben unter den oben genannten Strecken der Bagdadbahn vor allem die westlichen Bedeutung. Der von Konia bis Muslimije reichende (unterbrochene) Hauptstrang nebst der Zweiglinie Muslimije—Aleppo stellt den hochbedeutsamen Mittelteil der vom Bosphorus bis in die Nähe der ägyptischen Grenze reichenden türkischen Aufmarschlinie dar. Die Bagdadbahn hat also schon lange vor ihrer Vollendung treffliche Gelegenheit gefunden, ihren militärischen Wert zu bekunden, wobei zu beachten ist, daß für die Inaugurierung der großzügigen türkischen Bahnpolitik, wie sie sich in der Bagdad- und in der Mekkabahn bekundet hat, uneingestandenermaßen der strategische Gesichtspunkt den Hauptausschlag gab. Die östlich von Muslimije und Aleppo gelegenen Teilstrecken der Bagdadbahn sind zwar für die türkische Expedition gegen Ägypten ohne Bedeutung, aber für die Kämpfe am Schatt el Arab, wo die Engländer sich am 21. November 1914 des künftigen Endpunkts der Bagdadbahn, der Stadt Basra, bemächtigt haben und stromaufwärts bis Kurna vorgedrungen sind, der Vereinigungsstelle von Euphrat und Tigris, sind

auch die östlichen Teilstrecken der Bagdadbahn, soweit sie in Betrieb sind, den Türken von militärischem Wert, und es ist nur zu bedauern, daß nicht schon die ganze Bahn bis Basra oder mindestens bis Bagdad fertiggestellt ist — sonst könnten die Türken dem englischen Einbruch im Schatt el Arab mit ganz anderer Energie und wesentlich gesteigerter Stoßkraft begegnen.

Die militärischen Grundsätze, die für die Wahl der Linienführung der Bagdadbahn in nicht wenigen Punkten ausschlaggebend waren, haben sich in den letzten Kriegsmonaten als kluge, weitschauende Vorsichtsmaßregeln aufs trefflichste bewährt. Zumeist gilt dies von der eigentümlichen Führung der Bahn in der äußersten Südostecke Kleinasiens, in der Nähe des Golfes von Alexandrette oder Iskenderun. Wer auf einer verlässlichen Karte den Lauf der Hauptstrecke der Bahn an dieser Stelle betrachtet, muß höchst überrascht davon sein, daß der Schienenstrang nirgends an die Küste herantritt und nur zwei Seitenbahnen zur Mittelmeerküste, nach den Häfen Alexandrette und Mersina, entsendet. Denn es liegt doch auf der Hand, daß es wirtschaftlich für das Gedeihen einer jeden Eisenbahn und nun gar einer wirtschaftlich so fundamental wichtigen Linie, wie der Bagdadbahn, von höchster Bedeutung sein muß, wenn die Umschlagshäfen an der Seeküste, die für jede Eisenbahn gewissermaßen die wirtschaftliche Lunge darstellen, so leicht wie möglich erreichbar gemacht, d. h. aber selbstverständlich vom Hauptstrang berührt werden. Wenn bei der Bagdadbahn auf diesen wichtigen Grundsatz verzichtet worden ist, müssen natürlich sehr gewichtige Gegengründe vorhanden gewesen sein.

Tatsächlich war noch bis ins Frühjahr 1911 hinein die Frage hart umstritten, ob die Hauptlinie der Bahn Alexandrette (den künftigen Haupthafen der Bahn) unmittelbar berühren und demgemäß an der Küste des Golfs von Alexandrette entlang geführt werden sollte oder ob man sich für die technisch schwierigere, kostspieligere und wirtschaftlich unvorteilhaftere, aber militärisch gesichertere Führung durchs Hinterland und durchs Amanusgebirge entscheiden sollte. Die wirtschaftlich interessierten Kreise, auch die Deutsche Bank, wünschten die Küstenführung, aber es mußte Verdacht erregen, daß diese mit allem Nachdruck auch von der britischen Diplomatie in Konstantinopel befürwortet wurde, obwohl sie die Sache eigentlich gar nichts anging. Man ahnte demgemäß richtig, daß England, dessen auf eine Aufteilung der Türkei gerichteten Wünsche schon damals klar genug zu erkennen waren, ein politisches Interesse daran habe, daß die Bahn an die Küste herantrete, und eine kurze Überlegung mußte einsehen lassen, daß Englands Hintergedanke war, die Bahn in den Bereich seiner Schiffsgeschütze zu bringen, um jede Verwendung der Linie gegen englische Interessen, zumal in militärischer Hinsicht, zuverlässig zu vereiteln. Diese Einsicht veranlaßte die türkische Regie-



rung vor allem, ihre Entscheidung zugunsten der schwierigen Hinterlandführung zu treffen, an der nun auch, wie wir hörten, seit 4 Jahren gebaut wird.

Wie weise die getroffene Wahl gewesen ist, das haben die letzten Monate hinreichend klar erwiesen. Die Engländer und Franzosen, deren Kriegsschiffe oft genug im Golf von Alexandrette erschienen, konnten der Hauptbahn und damit der türkischen Aufmarsch- und Nachschublinie nichts anhaben, während sie die Zweigbahn, die, wie oben dargelegt, Alexandrette an den Hauptstrang anschließt (Alexandrette—Toprak Kale), und die im größten Teil ihres Verlaufs nahe der Golfküste verläuft, ebenso wie Alexandrette selbst einem wiederholten, ausgiebigen Schiffsbombardement unterzogen wurde, so daß die Strecke zum größten Teil zerstört wurde. Nachdem schon in der Zeit zwischen dem 24. November und 13. Dezember 1914 wiederholte Betriebsstörungen auf dieser Zweiglinie infolge großer Überschwemmungen vorgekommen waren, mußte der Bahnbetrieb wegen der feindlichen Zerstörungsarbeit am 20. Dezember vollständig eingestellt werden.

Ebenso wie die Bagdadbahn vermag gegenwärtig auch die von Damaskus bis Medina laufende Mekka- oder Hedschasbahn, die gleichfalls noch auf Abdul Hamid zurückgeht und gleichfalls unter deutscher Leitung gebaut wurde und unter deutscher Verwaltung steht, ihren strategischen Zweck gegenwärtig zu offenbaren. Der offizielle Grund, der seinerzeit für den Bau der Bahn angegeben wurde, war ja lediglich der religiöse Zweck: die leichtere Zugänglichkeit der heiligsten Stätten des Islam. In Wahrheit verfolgte offenbar die türkische Regierung wohl von Anfang an, wenn sie sich auch nie darüber geäußert hat, mit dem Bau der Hedschasbahn in weitaus erster Linie einen strategischen Zweck: die Bahn sollte ein Mittel sein, schneller Truppen in das von englischer Begehrlichkeit längst bedrohte Arabien und an die ägyptische Grenze werfen zu können. Der letztgenannte Zweck, der jetzt Wirklichkeit geworden ist, hätte sich noch ungleich besser erreichen lassen, wenn die Türken auch eine Zweigbahn in die Sinai-Halbinsel oder gar eine verbindende Bahnbrücke von Palästina bis Suez oder Port Said geschaffen hätten. Die Absicht dazu hatten sie auch schon zweimal, aber die Engländer, die wohl fühlten, daß ihre Stellung im hinterlistig geraubten Ägypten durch eine solche Bahn militärisch bedroht würde, wußten den türkischen Plan jedesmal gründlichst zu hintertreiben, ja, sie hätten im Mai 1906, als die Türken nicht gleich auf den ersten englischen Wink bereit waren, ihr Bahnprojekt Maan—Akaba fallen zu lassen, beinahe einen Krieg darüber vom Zaune gebrochen (Sinai-Konflikt). Nun bauen die Türken mitten im Kriege eine für ihren militärischen Aufmarsch hochwichtige Bahn von der Station Afule ihres syrischen Bahnnetzes nach der Sinai-Halbinsel hinein und in der Richtung auf den Suezkanal.

Und wieder sind es deutsche Ingenieure, die auch diese für den Kampf um Ägypten vielleicht ausschlaggebende Bahnlinie herstellen, und der oberste Leiter des Baues ist Meißner Pascha, der hochverdiente Dresdener Ingenieur, der auch den Bau der Mekkabahn geleitet hat. Wie weit diese Bahn zur Stunde gediehen ist, wird natürlich streng geheim gehalten. Die einzige Nachricht, die in die Welt gedrungen ist, besagte, daß im April 1915 ein französischer Kreuzer den Bahnbau im Hinterlande von Gaza vergeblich durch Beschießung zu stören versuchte. Im Spätherbst 1915, zur Zeit, wo vermutlich die Türken ihren sorgfältig vorbereiteten Hauptangriff auf den Suezkanal und auf Ägypten unternehmen werden, dürfte man Näheres über den Bau der insgesamt ca. 400 km langen, neuen Bahn hören.

So sehen wir in Vergangenheit und Gegenwart eine reiche deutsche Betätigung auf dem Gebiet des Bahnbaus in Vorderasien, eine Betätigung, die hoffentlich herrliche Früchte tragen wird an dem wohl nicht mehr allzu fernen Tage, da türkischer Zorn am Suezkanal mit den Briten Abrechnung halten wird wegen jahrzehntelanger Falschheit und Hinterlist!

## Zur Frage der Dampfersubventionen

*Von Willy Roß, Hamburg*

(Schluß.)

**W**IE gesagt, waren Frankreich und England die ersten Länder, die die Schifffahrtssubventionen einführten. Während England und in besonderem Maße Frankreich neben Schifffahrtspremien ganz allgemein auch Schiffbau- und Ausrüstungspremien geben, zahlt Deutschland nur Unterstützungen an bestimmte Postdampferlinien, vergütet also nur bestimmte Sonderleistungen. Daß das deutsche System für die Entwicklung der Schifffahrt das bessere ist, beweist die Lage der französischen Seeschifffahrt. Trotz der 60 Mill. Francs, die dort jährlich den Schifffahrtsgesellschaften und Werften gezahlt werden, geht die Entwicklung der Handelsflotte im Vergleich zu dem wirtschaftlichen Aufschwung viel zu langsam vor sich, ein Umstand, der die gesetzgebende Körperschaft Frankreichs dauernd beschäftigt. Die reichliche Subvention wirkt einschläfernd, der Wagemut und die Unternehmungslust in den Schifffahrt treibenden Kreisen haben gelitten. Die subventionierten Südamerikalinien klagen ständig, daß sie sich den nicht unterstützten deutschen Linien gegenüber nicht halten können. Ähnlich liegen die Verhältnisse in Österreich. Auch in England werden Klagen laut. So wurde bereits 1902 im englischen Par-



lament ausgeführt, daß „die Subsidien der geringere Faktor, die kommerzielle Tüchtigkeit, der Fleiß der Empfänger die Hauptfaktoren der Entwicklung der Schifffahrt seien und daß in dieser Beziehung sich das Ausland und ganz besonders Deutschland auszeichne“. Diese Tatsachen beweisen, daß Subventionen allein zur Hebung der Schifffahrt nicht genügen, daß übermäßig hohe und allgemein gegebene Subventionen im Gegenteil eine gewisse Gleichgültigkeit erzeugen. Zur Hebung der Verantwortung und Selbständigkeit sollten also nur solange Unterstützungen gegeben werden, als ein neuer Handelsweg sich nicht von selbst halten kann.

Naturgemäß sind mit den staatlichen Beihilfen auch verschiedene Bedingungen verknüpft, die im einzelnen genommen nicht gerade fördernd auf die Schifffahrt einwirken, ja, die teilweise als ein Hemmschuh gegen eine gesunde natürliche Entwicklung anzusehen sind. Hierher gehört in erster Linie der sogenannte Dampferzwang. Ein Passus des Subventionsvertrages besagt, daß nur solche Dampfer in die Fahrt eingestellt werden dürfen, die vor ihrer Einstellung durch einen vom Reichskanzler zu ernennenden Sachverständigen abgenommen worden sind. Für eine große Gesellschaft, wie z. B. den Norddeutschen Lloyd, führt diese Bestimmung oft zu großen Schwierigkeiten. Sie kann über ihre Tonnage nicht frei verfügen, kann sie nicht dorthin leiten, wo gerade die Konjunktur günstig ist; eine Verteilung nach Bedarf auf die verschiedenen Linien ist nicht möglich. Dadurch entstehen Ausfälle, die sich durch eine andere Verteilung der Schiffe, durch Herausziehen der größeren aus den subventionierten Linien und Ersetzen durch kleinere vermeiden ließen. Auch das Anlaufen anderer als vertragsmäßiger Häfen, wodurch unter Umständen manche Fracht verloren geht, ist verboten. Nicht Innehalten der festgesetzten Fahrpläne wird bestraft. Das sind alles nicht zu unterschätzende Nachteile, die der staatlichen Förderung anhaften, die schließlich dazu geführt haben, daß, wie Staatssekretär Dr. Delbrück in der Sitzung des deutschen Reichstages am 30. April 1914 ausführte, sowohl der Lloyd als auch die Hapag und ebenso sämtliche anderen angefragten Linien auf eine weitere Subvention im Ostasiendienst verzichteten. Es lohnte sich eben für die Gesellschaften nicht mehr, unter der angebotenen Subvention die Lasten des Vertrages auf sich zu nehmen. Sie haben sich dagegen bereit erklärt, den Postdampferdienst nach Ostasien in der gewohnten Weise ohne Beihilfe fortzuführen. Wegen des Postdampferdienstes nach Australien haben lange Verhandlungen geschwebt. Der Norddeutsche Lloyd erklärte, daß er außerstande sei, für die bisher gezahlte Subvention den Dienst weiter zu versehen. Auch die Hapag wollte für diese Summe eine Postdampferlinie nicht errichten. Auf Antrag des Reichstags erklärte dann der Bundesrat in seiner Sitzung vom 18. Juni 1914 sich

mit der Erhöhung der Subvention einer Postdampferlinie nach Australien auf  $3\frac{3}{4}$  Millionen Mark einverstanden. Der Vertrag mit dem Norddeutschen Lloyd ist vorläufig auf zwei Jahre geschlossen. Dadurch wurde erreicht, daß neben der deutschen Handelsflagge auch weiterhin die deutsche Kriegsflagge — die Lloyd dampfer der australischen Linie haben das Recht, die deutsche Kriegsflagge mit dem roten Posthorn zu führen — in den australischen Gewässern vertreten ist, ein Umstand, der in moralischer Hinsicht hoch eingeschätzt werden muß. Daß der Norddeutsche Lloyd auf eine Erhöhung der Subvention bestand, kann ihm nicht zum Vorwurf gemacht werden, wenn man berücksichtigt, daß ihm aus dem Postdampferdienst nach Australien seit 1898 ein Verlust von durchschnittlich jährlich 798 874 Mark erwachsen ist. Diese Summe fällt umsomehr ins Gewicht, als die in freier Fahrt nach Australien verkehrenden Linien bedeutende Überschüsse brachten; die Deutsch-Austral-Linie, die nur von dem Verkehr nach Australien und Niederländisch-Indien lebt, zahlte z. B. für das Jahr 1913 eine Dividende von 14 Prozent. Man kann die weit niedrigeren Dividenden des Lloyd (1913 8 Prozent, übrigens der bisher höchst erzielte Dividendensatz) wohl mit auf das Konto der bisherigen Subventionspolitik schieben.

Im allgemeinen haben sich ja die wirtschaftlichen Verhältnisse sowohl in Ostasien als auch in Australien seit Errichtung der Subvention wesentlich verschoben. Der Gesamtverkehr nach und von Ostasien hat sich von 34 290 Tonnen im Jahre 1888 im Werte von rund 48 Millionen Mark auf 228 578 Tonnen im Werte von rund 391 Millionen Mark im Jahre 1911 gehoben. Der Verkehr auf der australischen Linie stieg während des gleichen Zeitraumes von 26 auf 116 Millionen Mark. Daß hierzu die Subventionen ein gut Teil beigetragen haben, ist sicher; ebenso bedarf es aber auch keines besonderen Nachweises, daß die Voraussetzungen, unter denen seinerzeit die Subventionsverträge abgeschlossen wurden, nämlich dem nationalen Handel neue Märkte zu gewinnen und regelmäßige Verbindungen mit noch wenig entwickelten Ländern zu schaffen, bei Ostasien zum mindesten nicht mehr vorliegen. Damit fallen die Sonderdienste, die das Reich bisher den Schifffahrtsgesellschaften für die Fahrt dorthin vergütete, fort und dementsprechend auch die Notwendigkeit der Subvention. Anders liegen die Verhältnisse heute noch bei dem Verkehr nach Ostafrika, unsern Südseeschutzgebieten und Samoa. Hier handelt es sich für die deutsche Wirtschaft im großen und ganzen um Neuland und den Verkehr dorthin sicher zu stellen, dazu bedarf es der weiteren Unterstützung des Reiches.

Auch für Australien gilt zum Teil noch daselbe. Der Handelsverkehr hat sich zwar ganz bedeutend gehoben, immerhin handelt es sich aber um mühsam erschlossenes und bis jetzt



noch unvollkommen bearbeitetes Gebiet, das leicht wieder verloren gehen kann. Um das einmal gewonnene Terrain festzuhalten, war es zum mindesten nötig, daß die deutsche Flagge in den australischen Häfen nicht verringert wurde. Und dazu bedarf es der weiteren Subvention.

Zum Schluß noch ein Vergleich der von den verschiedenen Ländern gezahlten Schiffsahrtssubventionen:

| Es zahlen          |           | Mill. Mark |
|--------------------|-----------|------------|
| Frankreich         | insgesamt | 48,6       |
| England            | "         | 32,8       |
| Japan              | "         | 28,0       |
| Österreich-Ungarn  | "         | 21,6       |
| Italien            | "         | 20,3       |
| Rußland            | "         | 13,0       |
| Spanien            | "         | 11,7       |
| Deutschland        | "         | 6,8        |
| Vereinigte Staaten | "         | 6,2        |
| Schweden           | "         | 3,6        |
| Holland            | "         | 3,5        |
| Norwegen           | "         | 2,3        |

Wie aus der Tabelle ersichtlich, steht Deutschland unter den größeren, Schiffsahrt treibenden Nationen in Hinsicht auf die Subvention an ziemlich letzter Stelle. Es ist dies für die deutsche, insbesondere für die hanseatische Schiffsahrt ein hervorragend günstiges Zeugnis. Aus den Zahlen geht hervor, daß die deutsche Schiffsahrt bald auf dem Punkte der Entwicklung angelangt sein wird, wo sie einer staatlichen Beihilfe ohne eigene Schädigung fast ganz entraten kann. Es ist dies umso bedeutungsvoller, als die obigen Staaten nicht daran denken, die Subventionen herabzusetzen, ja einige Länder, wie z. B. Norwegen und Dänemark, sogar eine Erhöhung der Beihilfen planen. Deutschland und England, die beide die größten Erfolge ihrer Schiffsahrt aufzuweisen haben, geben im Vergleich zu ihrer Gesamttonnage die geringsten Subventionen. Es bestätigt sich also der Erfahrungssatz, daß staatliche Beihilfen nicht für die Entwicklung der Schiffsahrt allein maßgebend sind, sondern kaufmännische Umsicht und Wagemut. Und daß es in Deutschland hierin auch für die Zukunft nicht fehlen wird, dafür bürgen die Persönlichkeiten, die an der Spitze unserer großen Schiffsahrtsgesellschaften stehen.

#### Literatur:

1. Greve, Schiffsahrtssubventionen der Gegenwart.
2. Huldermann, Die Subventionen der ausländischen Handelsflotten.
3. Gallus, Schiffsahrtverbindungen mit unseren Kolonien (Jahrbuch f. d. deutschen Kolonien, II. Jahrgang).
4. Jahrbuch der Verkehrswissenschaften, H. 1/1914.
5. Weltverkehr und Weltwirtschaft, April 1914.



## Handel, Handelsgüter und Handelsgebräuche nach den napoleonischen Kriegen in Europa

Von Ludwig W. Schmidt, New York

**D**IE Jahre der napoleonischen Herrschaft in Europa waren Jahre des Kriegs gewesen. Die sich in dieser Zeit gegenüberstehenden Mächte hatten entweder gekämpft oder sie hatten sich auf neue Kriege vorbereitet, und als im Jahre 1815 auf dem Schlachtfeld von Waterloo der napoleonische Einfluß auf Europa gebrochen war, blickten die Kaufleute des europäischen Festlandes, als wie auch die Englands, auf eine Reihe von dürren Jahren zurück. Viele Geschäfte waren aus der Reihe der alten Firmen ausgeschieden, der Kredit war ins Schwanken geraten und alte Verbindungen waren zerrissen. Amsterdam, das am Ende der französischen Revolution etwa 235 000 Einwohner gehabt hatte, hatte nur noch 180 000, Bremen zählte weniger als 40 000, Hamburg etwas mehr als 100 000. Danzig war der große Exporthafen Europas an der baltischen See und wetteiferte mit Petersburg. Nur London hatte verhältnismäßig wenig gelitten.

Aus dem Chaos der ersten Jahre des Friedens entwickelte sich aber bald neues Leben. Die Kaufleute in Deutschland, Frankreich, Holland und Belgien nahmen die friedliche Arbeit von neuem auf. Der Friedensstörer war gegangen, und vor dem Handel Europas lag eine Reihe von Jahren des Friedens. Die Elastizität des Wirtschaftsapparates der Welt hatte sich stärker erwiesen als die politische Störung, und in wenigen Jahren hatten die Kaufleute und Fabrikanten neue Verbindungen anstatt der alten angeknüpft, die gestörten Kreditverhältnisse wurden wieder hergestellt, Sicherheit kam in das Geschäft, und Europa war von neuem auf dem Wege zum Wohlstand.

Der Handel der Welt hatte damals noch nicht den Umfang angenommen, den er heute besitzt. Viele der großen Märkte, welche heute für Millionen und Millionen Waren aufnehmen, waren noch nicht erschlossen. Eisenbahn, Telegraph und Dampfschiffsahrt waren noch nicht entdeckt oder doch wenigstens erst eben bekannt geworden. Schon aber zeigten sich die ersten Einflüsse der neuen Zeit, und die fünfzehn bis zwanzig Jahre nach dem napoleonischen Kriege waren bestimmt, dem Kaufmanne eine Anzahl neuer Mittel für die Ausdehnung seines Marktes in die Hand zu geben, an deren Möglichkeit die Väter derselben Männer noch nicht gedacht haben konnten. Nichtsdestoweniger sehen wir selbst noch fünfzehn Jahre nach dem Friedensschluß, daß die Überfahrt von einem europäischen



Hafen, wie Hamburg nach New York, mehr als vier Wochen in Anspruch nahm. Die beste Verkehrslinie zwischen Europa und New York war eine von Liverpool ausgehende Segelschifflinie, die von zwanzig Schiffen unterhalten wurde. Diese Schiffe, von denen die größten etwa 800 Tons hielten, galten als Wunder der Schiffbaukunst, und es wurde mit Befriedigung festgestellt, daß es unter ganz besonderen Umständen gelungen war, die Reise von New York nach Liverpool in 14 Tagen zurückzulegen. Zeitgenössische Schriftsteller machen darauf aufmerksam, daß die beabsichtigte Benutzung von Dampfböten auf dieser Linie sehr wahrscheinlich ohne besonderen Wert sein werde, da die Segelschiffe allen Ansprüchen genügen würden. Dieses ist verständlich, wenn man sieht, daß in den dreißiger Jahren die durchschnittliche Inanspruchnahme New Yorks für ausländische Fahrzeuge etwa 350 Ankünfte betrug. Die Stadt selber hatte damals erst 213000 Einwohner, der ganze Handel wurde auf etwa 120000000 Dollar, eine für die damalige Zeit sehr bedeutende Summe, geschätzt.

Napoleon hatte mancherlei für die Entwicklung der internationalen Handelsbeziehungen getan. Besonders während der kontinentalen Sperre hatte er sein Augenmerk auf die Entwicklung des europäischen kontinentalen Geschäftes gelegt. Es waren dies Bestrebungen, die sich oft mit seinen militärischen Interessen zu decken pflegten. So erwiesen sich die napoleonischen Landstraßen als ausgezeichnete Handelsverkehrsadern. Eisenbahnen wurden erst in den dreißiger Jahren bekannt, und die Stelle von Eisenbahnen wurde in der damaligen Verkehrswirtschaft neben den Wegen ganz besonders durch die Kanäle eingenommen.

Damalige Wirtschaftspolitiker und führende Kaufleute wiesen auf die großen Vorteile hin, welche die Kanäle für die Warenverschiffung boten, und unterstützten die Bestrebungen der Regierungen zur Ausdehnung dieser Kanalwege ganz besonders. Die Kanäle von Holland waren vorbildlich für diese Kanalanlagen geworden und zeitgenössische Schriftsteller verweisen auf die Tatsache, daß diese Kanäle jährlich bei einer Länge von 400 Meilen etwa 250000 Pfund Sterling einzubringen pflegten. Als der wichtigste Kanal und einer der bedeutendsten Kanäle der Welt galt der Kanal von Amsterdam nach der Nordsee. Dieser Kanal, welcher eine bessere Einfahrt für den Amsterdamer Hafen bringen sollte als der Seeweg, wurde im Jahre 1819 begonnen und war 1825 betriebsfertig. Die Kosten betrugen etwa 20 Millionen Mark, eine sehr bedeutende Summe für die damalige Zeit und ein großer Beweis für die Unternehmungslust der Kaufleute im Anfange des vorigen Jahrhunderts. Dänemark hatte mehrere Kanäle, von denen einer die Eyder mit der Kieler Bucht verband, der Kanal trat bei Holtenau in die Ostsee ein. Dieser Kanal wurde jährlich von etwa 3000

Fahrzeugen benutzt, litt aber unter gewissen Schwierigkeiten, welche in der Schiffbarkeit eines Teils der Eyder bestanden. Unter den französischen Kanälen, welche damals der Binnenschifffahrt zur Verfügung standen, sei der Seine-Loire-Kanal erwähnt, als wie auch der Languedoc-Kanal, der als der bedeutendste Kanal der Welt galt. Frankreich besaß außerdem noch viele Kanäle, so den Loire-Saone-Kanal, den Rhone-Rhein-Kanal, den Rhone-Seine-Kanal usw. Andere waren im Bau. Die französischen Verkehrsbehörden begannen aber damals schon auf die Eisenbahnen aufmerksam zu werden, und wenn auch noch niemand daran dachte, daß die Eisenbahnen den Kanälen ernstlich gefährlich werden könnten, so bestand doch eine gewisse Neigung zum Abwarten. Deutschland hatte als Inlandswasserwege eine Anzahl Flüsse, die in jenen Jahren zum Teil bereits miteinander verbunden waren und billige Handelswege ergaben. Der Oder- und Elbe-Kanal gehörte zu den ältesten Kanälen Europas, der Finnow-Kanal war von Friedrich dem Großen gebaut worden und ein großes Inland-Wasserstraßensystem war fertiggestellt worden, das ganz Deutschland durchzog und die großen Hafenplätze mit dem Innern Europas verband.

Es dauerte ungefähr 15 Jahre, bis Europa sich vollkommen von den napoleonischen Kriegen erholt hatte, und die dreißiger Jahre des letzten Jahrhunderts können daher wohl als maßgebend für die Fortschritte, welche in diesen Jahren gemacht worden waren und für die, welche seit jener Zeit gemacht worden sind, als Beispiel wohl herangezogen werden. Die fünfundachtzig Jahre, welche seitdem vergangen sind, sind von großer Bedeutung für den Handel der Welt gewesen, und wenn wir heute auf die Zeit vorher zurückblicken, so erscheint uns manches klein und unbedeutend. Es ist anzunehmen, daß unsere Kindeskinde nach weiteren 85 Jahren wieder mit derselben Herablassung auf unsere Bestrebungen zurückblicken werden. Sie werden allerdings mancherlei vor uns voraus haben, besonders die Unterstützung neuer Wissenschaften und vor allen Dingen die Erfahrung.

Die kaufmännische Statistik, die heute schon ziemlich hoch entwickelt, wenn auch noch weit von der Vollkommenheit entfernt ist und deren Experimentierstadium wir selbst heute noch nicht verlassen haben, war damals erst in ihren ersten Anfängen. England und die größeren anderen Staaten hatten allerdings schon seit Jahren ein System der kaufmännischen Statistik eingeführt, dasselbe war aber unvollkommen und genügte nicht für die Zwecke einer genauen wirtschaftlichen Untersuchung.

Hamburg war schon damals die führende Exporthandelsstadt Deutschlands. Die Freistadt hatte sich nach den napoleonischen Kriegen ihre Unabhängigkeit bewahrt und die Energie ihrer Bürger brachte den Handel Hamburgs bald zu seiner alten Bedeutung zurück. Die Stadt wurde



hierbei ganz besonders durch ihre guten Verbindungen mit dem Innern Europas unterstützt. Die Elbe, deren Schiffbarkeit bis hinauf nach Prag reichte, und ihre verschiedenen Kanäle brachten nach Hamburg die Güter aus Österreich, Polen, aus Rußland und aus dem ganzen Innern Deutschlands. Ebenso war der Hamburger Hafen in der Lage, solche Waren für diese Märkte aufzusammeln und dorthin zu versenden. Korn, Leinwand, Lederwaren, Glaswaren, Porzellanwaren und Spielzeuge werden unter den vielen Gütern aufgeführt, welche Hamburg in dieser Zeit an die übrige Welt verschickte. Hierzu kamen noch Rohmaterialien, wie Pech, Hanf usw., die zum Teil sogar aus der Ostsee nach Hamburg verschifft wurden und im Hamburger Markte ebenso billig verkauft werden konnten als in den Ursprungsländern, da die Hamburger Kaufleute schon damals gewöhnt waren, in großen Mengen zu kaufen. Die Einfuhr bestand aus Baumwolle, Tabak, Häuten, Gewürzen, Indigo, Kaffee und vielen anderen Handelsgütern von Wert, welche Hamburg dann wieder über ganz Deutschland verteilte. Man schätzt, daß kurz nach den napoleonischen Kriegen der Gesamtwert der Ein- und Ausfuhr Hamburgs etwa 250 bis 300 000 000 Mark erreichte, eine Riesensumme für die damalige Zeit, die sich nur dadurch erklärt, daß Hamburg die führende Stelle unter den Ein- und Ausfuhrmärkten Deutschlands einnahm. Etwa 40 000 000 Pfund Kaffee wurden importiert. Zucker erreichte 1830 etwa 100 000 000 Pfund, Baumwolle 20 000 Ballen. Die Einfuhr von Baumwolle stieg in den folgenden zehn Jahren auf das Doppelte. Im Jahre 1830 wurde Hamburg von 1922 Schiffen angelaufen, von denen 13 von Ostindien kamen, 82 von Brasilien, 102 von Westindien, 23 von den Vereinigten Staaten, 61 aus dem Mittelmeer, 20 von Spanien, 28 von Portugal, 65 aus Frankreich, 710 von England, 375 aus Holland und 443 aus der Ostsee. Hamburg hatte damals noch keine ordentlichen Hafenanlagen. Die Schiffe fuhren in den Fluß ein und wurden an Pfeilern angelegt, von wo sie mit Booten entladen werden mußten. Die Pfeiler hielten in der Regel stand und es wird bemerkt, daß trotz der verhältnismäßig großen Schiffe, die in den Hafen einliefen, wenig Unheil stattfand. Ganz große Fahrzeuge wurden schon damals in Kuxhafen entladen. Die Flußufer waren voll von Lagerhäusern, in welchen die ankommenden Waren aufgespeichert wurden. Güter, welche für Hamburg bestimmt waren, mußten Zoll zahlen, doch konnten Durchgangsgüter drei Monate in Hamburg lagern und waren dann von Zoll befreit, wenn sie wieder rechtzeitig ausgeführt wurden.

Der Handelsgebrauch für den Verkauf von Waren war Kasse mit einem Prozent. Später trafen die Händler aber Einrichtungen, welche eine Kreditgewährung von ein bis drei Monaten erlaubte, in welchen Fällen höhere Preise für die Waren berechnet wurden. Kommissions-

gelder wurden von dem Verkäufer der Waren getragen und mußten an den Makler auf Grund einer Taxe bezahlt werden. Diese betrug, um einige Beispiele anzugeben:  $\frac{5}{6}\%$  für Baumwolle und gewisse Baumwollenwaren,  $1\%$  für Gewürze, Drogen usw.,  $2\%$  für Tabak usw. Kaffee wurde nach Pfund verkauft, Mehl per hundert Pfund, Rum per 30 Quart, Zucker in Pfund, Fensterglas per Kasten, andere Glaswaren per Stück, Dutzend oder Hundert. Die gewöhnliche Maklerkommission für den Verkauf von solchen Waren war für den Verkauf  $2\%$  und ferner  $1\%$  Delcredere, für den Einkauf  $2\%$ . Kaufmännische Geschäfte konnten nur von Bürgern der Stadt Hamburg ausgeführt werden, es war aber nicht schwierig, das Bürgerrecht zu erwerben. Hamburg war damals ein bedeutender Einfuhrhafen für englische Waren für den Verbrauch in Deutschland. Der Einfluß der direkten Schifffahrt nach Hamburg von anderen Märkten machte sich aber schon bemerkbar, und Preußen hatte mit einer Schutzzoll-Politik begonnen, die sich in Form von Durchfahrtszöllen ausdrückte und den englischen Handel zu schädigen begann. England erhoffte von der Beihilfe Hannovers eine Änderung der Verhältnisse, sah sich aber getäuscht.

Bremen gewann seinen Einfluß vorwiegend durch den Wasserweg, welchen die Weser darbot. Sein Markt war ganz besonders berühmt durch die großen Exporte von Leinenwaren und weiter von Westfälischem Schinken, die in jener Zeit sich ihren Ruhm erwarben. Wie in Hamburg mußten große Schiffe außerhalb Bremens in Bremerhafen verbleiben. Die amerikanischen Schiffsherren sahen in Bremen den wichtigsten Hafen für die europäische Auswanderung, und etwa 10 000 Personen verließen damals während eines Jahres Europa durch den Hafen von Bremen. Während des Jahres 1834 liefen 1006 Schiffe in Bremen ein; 111 von diesen kamen aus England und 103 von den Vereinigten Staaten. Kaffee, Tabak und Zucker bildeten die wichtigsten Einfuhrprodukte.

Es ist schon weiter oben auf die große Wichtigkeit von Danzig für den deutschen Handel in diesen Jahren hingewiesen worden. Danzig verband die Welt mit solchen wichtigen Märkten, wie Ungarn, Polen und großen Teilen von Rußland. Danzig war kurz nach den napoleonischen Kriegen und bis weit in die Mitte des Jahrhunderts hinein der wichtigste Weizenhafen der ganzen Welt. Einen weiteren großen Exportartikel bildete Holz. Der Wert der Weizenausfuhr betrug damals zwischen  $1\frac{1}{2}$  bis 2 Millionen Mark, von welcher etwa ein Drittel nach England ging. Bei der großen Abhängigkeit der Weizenproduktion von dem Ausfall der Ernte schwankte allerdings der Export des Hafens immer sehr. Der ganze Weizen mußte nach Danzig auf dem Wasserwege gebracht werden. Die Versendung geschah in flachen Booten, die leicht gelenkt werden konnten. Die Boote waren ungefähr 25 Meter lang und 6 Meter breit. Sie



hatten einen nur geringen Tiefgang und konnten infolgedessen leicht auch auf flachem Wasser fahren. Nichtsdestoweniger kam es hier und da vor, daß nicht genügend Wasser vorhanden war, und im Jahre 1832 zum Beispiel kam die ganze Weizenernte etwa vier Monate zu spät in Danzig an, was großen Schaden für den Hafen wie auch für die beziehenden Länder brachte. Die Boote wurden meistens in Danzig aufgebrochen und die Führer kehrten zu Fuß nach ihren Heimatplätzen zurück. Es sei erwähnt, daß der Weizen gewöhnlich feucht ankam und an der Oberfläche sogar oft gekeimt hatte. Die ganze Ladung wurde dann einfach, nachdem die obere Fläche abgenommen worden war, auf dem Lande getrocknet. Während der Belagerung im Jahre 1814 hatte die Stadt großen Schaden durch die Inbrandsetzung der Speicher gehabt, die aber bald wieder aufgebaut worden waren. Holz kam gewöhnlich in der natürlichen Form in Flößen nach Danzig. Danzig hatte keine Bank, mit Ausnahme einer Filiale der Königl. Bank von Berlin. Die Verkäufe fanden meistens auf Ziel statt, doch wurden etwa 6% bei Kasse-regulierungen erlaubt. Makler wurden von der Vereinigung der Kaufleute gewählt und mußten die staatliche Beglaubigung besitzen. Ihre Kommission betrug zwischen 2 und 3% für Exportwaren. Die Getreidemaklerkommission war 1% für den Käufer und 1% für den Verkäufer.

Antwerpen, das schon damals ein wichtiger Hafen war, wurde von etwa 1000 Schiffen im Jahre angelaufen; 24 von diesen kamen von Amerika, der größte Teil von England, besonders von London, Hull und Liverpool.

Wichtiger für Deutschland war jedoch der Hafen Amsterdam. Die Stadt hatte ziemlich schwer unter den napoleonischen Kriegen gelitten, erholte sich aber bald wieder. Sie wurde in den dreißiger Jahren von ungefähr 2000 Schiffen angelaufen, von denen über 1000 aus der Ostsee kamen. Etwa 50 kamen von Amerika, 82 aus England, 79 aus Westindien und ca. 500 von Häfen der Nordsee und Norwegen. Die Stadt hatte damals ca. 300 Schiffe in ihrem eigenen Register, die vorwiegend dem Handel zwischen Amsterdam und den holländischen Kolonien dienten. Kaffee und Zucker spielten die größte Rolle im Import. Zucker kam von Westindien, Havanna und Brasilien. Weiter muß die große Bedeutung des Hafens für die Ausfuhr von Weizen und Korn erwähnt werden. Der Gesamtwert der Ein- und Ausfuhr wurde in den dreißiger Jahren mit ungefähr 120 Millionen Mark bewertet. Die Geschäfte in Amsterdam unterlagen den verschiedensten Handelsgebräuchen, die alle durch lange Zeiten hindurch festgelegt worden waren, und welche die napoleonischen Kriege nicht zerstört hatten. Flüssige Frachten zum Beispiel genossen gewisse Reduktionen für Versickerung, die je nach Herkunft genau festgesetzt worden waren. Das Geschäft war meistens gegen Kasse geschlossen,

doch wurden bestimmte Kredite gewährt. Amsterdam hatte in dem Jahre 1814 durch die Gründung der Bank der Niederlande eine neue Bedeutung für den Geldmarkt der Welt gewonnen und war in dieser Beziehung die größte Konkurrentin Londons geworden.

Es ist natürlich unmöglich, ein Bild des Handels Europas jener Zeit zu geben, ohne auf den großen Einfluß, welchen damals schon London auf den europäischen Markt ausübte, hinzuweisen. England hatte viel durch sein Eingreifen, vor allen Dingen durch die Zurverfügungstellung der notwendigen Mittel, zur Niederlage Napoleons beigetragen, und es stand nach den napoleonischen Kriegen im Verhältnisse zu der damaligen Zeit auf der Höhe seiner Macht. Seine Stellung ist nie wieder so unabhängig gewesen, weder in politischer, noch in wirtschaftlicher Beziehung.

Die großen West-India-Docks waren im Jahre 1800 begonnen und zwei Jahre später fertiggestellt worden. Außerdem bestanden die East-India-Docks, die Commercial-Docks und andere und machten damit London zu dem größten Handelshafen der Welt. Vor dem Ausbruche der Kriege wurde der Hafen von London von etwa 2300 Schiffen jährlich angelaufen. Nach dem Kriege stieg die Zahl sofort wesentlich und erreichte 1820 3354 und 1830 nahezu 4000. 1835 kamen 2289 englische und 1008 fremde Schiffe nach London, von diesen kamen von russischen Häfen 366, von schwedischen 89, von norwegischen 87, von preußischen 142, von dänischen 155, von deutschen Häfen, unter anderen von Hamburg, 271, aus den Niederlanden 691, von Frankreich 370, von Portugal 389, von Italien 124, von Spanien 232, von Griechenland, Türkei usw. etwa 100, von Tripolis und Nordafrika 21, von China 47 und von den Vereinigten Staaten 14. Die Bank von England in London gab dem Markte eine besondere Stellung unter den europäischen Märkten und trug viel dazu bei, Handel und Finanz in London zu vereinigen. Im Jahre 1800 hatte die Bank von England eine Depositen-Summe von £ 8335060 und einen Notenumsatz von £ 15047180 aufzuweisen. Im Jahre der Schlacht von Austerlitz stieg dieser Notenumsatz auf £ 21027470 und die Depositensumme auf £ 9636330. 1815 berichtete die Bank über einen Notenumsatz von £ 27248670 und eine Depositensumme von £ 12696000. 1830 war der Notenumsatz £ 21464700 und die Depositensumme £ 11620840.

Das Studium der Geschichte der Jahre nach den napoleonischen Kriegen führt uns in Zeiten zurück, die denen sehr ähnlich sind, die wir jetzt selber durchleben und denen wir entgegengehen werden. Eisenbahnen, Telegraphen und moderne Postdampfer haben neue Bedingungen für den internationalen Handel geschaffen. Das Feld selber ist weiter geworden; die kaufmännischen Probleme aber, welche sich unseren Großvätern geboten haben, sind dieselben ge-



blieben. Daß unsere Vorfahren erfolgreich durch alle Fährnisse hindurchgekommen sind, sollte uns anregen, mit gleichem Mut und gleicher Überzeugung an die Arbeit zu gehen, wenn die Zeit gekommen ist.

### Bibliographie

- DEUTSCHLAND UND ENGLAND IN SEE- UND WELTGELTUNG. 4 Beiträge zur Beurteilung der Zeitlage. Von *Dietrich Schäfer*. (192 S.) Gr. 8°. Leipzig, K. Wolff 1915. M 2.50, geb. M 3.50.
- ENGLANDS WELTHERRSCHAFT U. DER KRIEG. Von *Prof. Alfr. Hettner*. (269 S.) Gr. 8°. Leipzig, B. G. Teubner 1915. M 3.—. Aus d. Inhalt: I. Die Naturbedingungen. II. Volk u. Staat. III. Die Entwicklung zur Weltherrschaft. IV. Die Angelsachsen u. die engl. Sprache in der Welt. V. Das britische Kolonialreich. VI. Englands Verkehrsmacht. VII. Die wirtschaftl. Weltstellung. VIII. Politik u. Kriegswesen. IX. Der Kampf um Englands Weltherrschaft.
- FINANZVORSCHLÄGE. Von *Georg Bamberger*. (42 S.) Gr. 8°. Berlin, C. Heymann 1915. M 1.—. Aus d. Inh: Kriegsgewinnsteuer, Jungesellensteuer, Wehrsteuer.
- Gierke, Otto v.*: DER DEUTSCHE VOLKSGEIST IM KRIEGE. (46. Heft der Flugschriftensammlung „Der Deutsche Krieg“.) Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt 1915. M —.50.
- Glock, Dr. A., und Dr. A. Korn*: BÜRGERKUNDE, Deutsche Staats- u. Rechtskunde. Für Preußen. Zur Einführung in das öffentl. Leben der Gegenwart. 2. umgearb. Aufl. (175 S.) Gr. 8°. Karlsruhe, G. Braun'sche Hofbuchdr. 1914. Geb. M 3.20.
- Hölzel's, Ed.*: GROSSE HANDKARTE der Grenzländer Österreich-Ungarn, Italien. 1:1 000 000. Wien, Ed. Hölzel 1915. M 1.30.
- Hötzsch, Prof. Dr. Otto*: ÖSTERREICH - UNGARN UND DER KRIEG. (44. Heft der Flugschriftensammlung „Der Deutsche Krieg“.) Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt 1915. M —.50.
- KRAFT, Deutsche. Kriegskultur u. Heimarbeit 1914/1915, herausgeg. von *Leo Colze*. Gr. 8°. Berlin, A. Collignon. Je M —.50; Subskr.-Preis je M —.35.
5. Heft. *Riba, Thdr. Ritter v.*: Der türkische Bundesgenosse, mit einleit. Ausführungen eines türk. Botschafters. (28 S.) 1915. — 6. Heft. Das Rote Kreuz. Die Bedeutung des deutschen u. österreichischen Roten Kreuzes, sowie des Roten Halbmondes. Mit Beiträgen v. Gen.-Sekt. Prof. Dr. Kimmle, sowie des Bundesausschusses der österreich. Gesellschaft vom Roten Kreuze u. Dr. Alfr. Nossig herausgeg. von *Leo Colze*. 1.—10. Tausend. (28 S.) 1915. — 11. Heft. Der Handel im Kriege. Mit Beiträgen v. Geheimrat Prof. Dr. Lujo Brentano, Kommerzienr. Adf. Jandorf u. Dr. Kurt Weinberg herausgeg. v. *Leo Colze*. (28 S.) 1915.
- Meyer, Geh. Reg.-R. Prof. Eduard*: NORDAMERIKA UND DEUTSCHLAND. (116 S.) Gr. 8°. Berlin, Karl Curtius 1915.
- Meyer, Pfarrer Erich*: DEUTSCHLAND UND ÄGYPTEN. (48. Heft der Flugschriftensammlung „Der Deutsche Krieg“.) Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt 1915. M —.50.
- Müller-Lyer, F.*: PHASEN DER KULTUR UND RICHTUNGSLINIEN DES FORTSCHRITTS. Soziologische Überblicke. (Entwicklungsstufen d. Menschheit. Eine systematische Soziologie in Überblicken in Einzeldarstellungen. II. Bd.) 2. Aufl. (XVI, 397 S.) Gr. 8°. München, Alb. Langen 1915. M 6.—, geb. M 7.50.
- Rümker, Prof. Dr. Kurt v.*: MIT SCHWERT UND PFLUG! (47. Heft der Flugschriftensammlung „Der Deutsche Krieg“.) Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt 1915. M —.50.
- Schmidt, Dr. Frz.*: ITALIEN. VERFASSUNG, VERWALTUNG, VOLKSWIRTSCHAFT. (Staatsbürgerbibliothek Heft 47.) (55 S.) Gr. 8°. M. Gladbach. Volksvereins-Verlag 1914. M —.40.

*Schrämmer, Geh. Admiralitätsr. Dr. W.*: KIAUTSCHOU, seine Entwicklung und Bedeutung. Ein Rückblick. (Schriften des deutsch-chines. Verbandes 1.) (96 S. m. 18 Abb. u. 1 Karte.) Gr. 8°. Berlin, Karl Curtius 1915. M 1.50, geb. M 2.50.

*Speiser, Dipl.-Ing. W.*: VON DER FELDPOST ZUR POSTREFORM. 1. Postfreiheit. 2. Die Weltformat-Postkarte. (31 S.) 8°. Leipzig, C. E. Poeschel 1915. M —.90.

*Stresemann, Gustav*: DAS DEUTSCHE WIRTSCHAFTSLEBEN IM KRIEGE. (Zwischen Krieg u. Frieden 23.) (60 S.) 8°. Leipzig, S. Hirzel 1915. M 1.—.

VORSCHLÄGE FÜR DIE ERRICHTUNG EINES REICHS-WERBEAMTS, v. *Kom.-R. Fr. Soenneken*, Bonn. (An das Auswärtige Amt, Berlin.)

WIRTSCHAFTS- UND HANDELSGEOGRAPHIE f. Schweizer Handelsschulen u. Fortbildungsschulen. Von *Dr. Rud. Hotz*. (VIII, 470 S.) 8°. Zürich, Schulthess & Co. 1915. Geb. Fr. M 5.—.

### Bücherbesprechungen

Direktor *W. Orlopp*, ENGLISCHE HANDELSKORRESPONDENZ FÜR ANFÄNGER. Vierte vermehrte und verbesserte Auflage. Ausgabe A deutscher Text und Ausgabe B englischer Text. Berlin und Leipzig, G. J. Göschen'sche Verlagsbuchhandlung G. m. b. H. Jeder Teil kart. M 1.80.

De Beaux's Briefsteller für Kaufleute, von denen die vorliegenden beiden Bücher die erste Stufe des dritten Bandes, Ausg. A u. B., bilden, erfreuen sich einer steigenden Beliebtheit und haben in verhältnismäßig schneller Aufeinanderfolge verschiedene Neuauflagen erlebt. Dieser Erfolg ist nicht unverdient; denn die Herausgeber sind von allem Anfang an bemüht gewesen, den Unterrichtsbedürfnissen Rechnung zu tragen und den an sie herantretenden Wünschen entgegenzukommen. So haben sie auch bei der gegenwärtigen Auflage der Bücher neben der wie bisher weiter erscheinenden Ausgabe eine Ausgabe B drucken lassen, welche die handelswissenschaftlichen und brieftechnischen Erläuterungen nicht in der deutschen, sondern in der entsprechenden Fremdsprache bringt. Diese Einrichtung ist sehr zu begrüßen; sie ermöglicht es dem Lehrer unter Beibehaltung eines von ihm geschätzten Lehrmittels mit fortgeschrittenen Schülern nach Bedarf eine Ausgabe zu benutzen, welche die Verwendung der Fremdsprache beim Unterricht und namentlich auch bei der Wiederholung wesentlich erleichtert.

Die Bücher zerfallen in zwei Teile. Der erste enthält außer der handelswissenschaftlichen Einleitung vor allem die auf die Technik des fremdsprachlichen Korrespondenzunterrichts sich beziehenden Angaben. Nach Behandlung der äußeren Form der Briefe bringt er die mehr oder weniger formelhaften Wendungen des kaufmännischen Briefstils, sowie eine Reihe von Formularen und eine größere Anzahl kürzerer Brieftexte über die üblichen geschäftlichen Vorgänge (Anfragen, Angebote, Zahlungen, Quittungen usw.) unter gemeinsamen Gesichtspunkten. Der zweite Teil besteht aus einer Anzahl von Briefgruppen mit durchgeführten Geschäftsfällen. Die Briefe selbst sind teils fremdsprachliche Musterbriefe, teils deutsche Texte zur Übersetzung in die Fremdsprache. Am Schlusse einer jeden Gruppe befindet sich eine Anzahl von Aufgaben zum selbständigen Entwerfen von Briefen.

Beide Ausgaben (A und B) stimmen genau überein, aber auch die beiden Briefsammlungen selbst sind nach demselben Plane angelegt und lassen, natürlich unter Berücksichtigung der verschiedenen Bedürfnisse einer jeden Sprache, die gleiche Disposition erkennen. Auch dies halten wir für einen Vorzug der Bücher und durchaus im Sinne einer natürlichen Konzentration des Korrespondenzunterrichts gelegen. Wir können sonach den Sammlungen, denen man anmerkt, daß sie aus Erfahrung und Praxis hervorgegangen sind, nur weiteren Erfolg wünschen.

R. Rößiger.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 6

SEPTEMBER

1915

## Antwerpen, seine Vergangenheit und seine mögliche Zukunft

Von A. Oppel, Bremen

**A**NTWERPEN, die bekannte belgische Hafenstadt an der Schelde, seit einigen Jahrzehnten einer der bedeutendsten Handelsplätze der Erde, hat seit Beginn des furchtbaren Weltkrieges im August 1914 seine Schifffahrt und seine Handelstätigkeit eingestellt; seit Anfang Oktober des gleichen Jahres befindet es sich in deutschen Händen. Wenn auch die gewaltigen Kämpfe im Westen und Osten unseres Vaterlandes noch kein Ende gefunden haben, so drängt sich wohl jedem, der sich ernstlich mit der Zukunft, insbesondere auch mit überseeischen Dingen beschäftigt, unwillkürlich die Frage auf: Was wird mit Antwerpen werden, wenn sich unsere vollberechtigte Siegeshoffnung erfüllt? Damit wollen wir uns am Schlusse dieses Aufsatzes befassen, vorher aber einige Blicke auf die höchst bedeutungs- und wechselvolle Geschichte der Stadt und ihre nicht minder wichtige Entwicklung und ihre Stellung in Schifffahrt und Handel werfen.

Antwerpen, eine der ältesten Siedelungen von Mitteleuropa, jedenfalls älter als Hamburg und Bremen, hat sich zwar während des Mittelalters durchaus günstig entwickelt, zu hervorragender Bedeutung gelangte es aber erst im Laufe des sechzehnten Jahrhunderts, als Brügge, das bis dahin die wichtigste Handelsstadt nach Venedig war, aus verschiedenen hier nicht zu verfolgenden Gründen sank und seine führende Stellung verlor. Die auswärtigen Kaufleute, die bis dahin ihre Niederlassungen in Brügge gehabt hatten, begannen schon seit Ende des fünfzehnten Jahrhunderts ihre Tätigkeit nach Antwerpen zu verlegen und hier weiter zu führen. Zuletzt geschah dies von der Hansa, die um das Jahr 1540 Antwerpen zu ihrem Hauptsitze machte. Damals war die Stadt an der Schelde der Hauptsitz des europäischen Handels geworden; von den meisten Län-

dern wurden dahin Waren zum Verkauf gebracht. Aber auch mit einigen überseeischen Gebieten stand die Stadt in lebhafter Verbindung. Namentlich waren es die Portugiesen, die die Waren ihrer Kolonien in Antwerpen zum Verkauf brachten; aber auch mit den spanischen Außenbesitzungen stand es damals in Austausch. Nach der Angabe des Florentiners Lodovico Guicciardini, der sich mehrere Jahre als Gesandter in den Niederlanden aufhielt und eine vielbenutzte Beschreibung Belgiens um 1560 in lateinischer Sprache verfaßte, zählte die Stadt damals 13 500 Häuser und enthielt gegen 100 000 Einwohner; eine Fülle verschiedenartiger Erzeugnisse von ungeheurer Werte strömte aus zahlreichen Ländern hier zusammen. Aus allen Weltteilen lagen Schiffe auf der Schelde, über hundert fuhren täglich ab und zu. Überall trifft man noch heute die Schätze der prachtliebenden Bürger aus dieser Zeit. Die Meisterwerke der Baukunst gipfeln in der berühmten Kathedrale, die als die größte und schönste der Niederlande gilt. Die alten Zunfthäuser am Markte und das bemerkenswerte Museum Plantin-Moretus, das wohlerhaltene Geschäftshaus des großen Buchdruckergeschlechts, bezeugen die damalige Blüte der Stadt ebenso wirksam wie die zahlreichen Werke der Antwerpener Malerschule mit Vertretern und Führern wie Quinten Matsys, Jacob Jordaens, Rubens und van Dyck.

Einige dieser hervorragenden und noch heute allgemein anerkannten Künstler reichen allerdings schon in die Zeit des Verfalls, die gegen Ende des sechzehnten Jahrhunderts die Blüte der Stadt rasch brach. Dieser jähe Sturz Antwerpens wurde durch die Aufstände gegen die spanische Zwingherrschaft und die Kämpfe, die sich daran schlossen, herbeigeführt. Ihren Höhepunkt fanden sie in der Belagerung der Stadt durch den Sohn des bekannten Don Juan d'Austria. Die darauf folgende Eroberung und die furchtbare Plünderung kostete der Stadt nicht allein viele Tausende ihrer Mitbürger und manche Kostbarkeiten, sondern, was für sie das Schmerz-



lichste und Schlimmste war, ihre bisherige Stellung als vorherrschende See- und Handelsstadt von Europa. Schon vor Beginn der eigentlichen Belagerung hatten nämlich die Kaufleute angefangen, den Sitz ihrer Geschäfte zu verlegen, eine Bewegung, die nach der Eroberung die vollständige Einbuße des Ranges als See- und Handelsplatz zur Folge hatte. Die Kaufleute wandten sich größtenteils nach Amsterdam, welches seitdem Hauptsitz des Welthandels wurde. Manche begaben sich auch nach anderen Orten, u. a. nach Emden, welches dadurch rasch zu einer gewissen Blüte gedieh.

Der Verfall Antwerpens währte etwa zwei Jahrhunderte und kennzeichnet sich u. a. auch dadurch, daß die Bevölkerung der Stadt, die in der Zeit ihrer höchsten Blüte gegen 200 000 Seelen betragen haben soll, auf kaum 40 000 zurückging. Die Verhältnisse gegen Ende des achtzehnten Jahrhunderts sahen sehr trübe aus. Aber gerade damals änderten sie sich dadurch, daß die damaligen österreichischen Niederlande an Frankreich fielen. Als dann Napoleon I. den Kampf gegen England begann, erkannte er in Antwerpen seinen wichtigsten Stützpunkt und sein wesentlichstes Ausfallstor. Er begann daher den Hafen auszubauen und legte zwei Hafenbecken an, die noch heutigentags benutzt werden: B. Guillaume und B. Bonaparte. Als Napoleon in Antwerpen seinen Einzug hielt, sprach er auf die Anrede des Bürgermeisters u. a. folgende bemerkenswerte Worte: „Ich habe eure Stadt durchwandert; sie zeigt Trümmer und Ruinen; sie sieht einer europäischen Stadt kaum noch ähnlich. Alles ist hier noch zu tun: Hafen, Kais, Werften. Die Stadt muß endlich aus ihrer außergewöhnlich günstigen Lage im Mittelpunkt zwischen Nord und Süd und seinem großartigen, tiefen Flusse Nutzen ziehen. Man schätzt die notwendigen Kosten auf 20 Mill. Fr.; der Krieg erlaubt uns nicht, diese auszuwerfen; aber wir werden tun, was wir können. Stadt und Handel müssen helfen. Ihr werdet eine Handelsstadt vom ersten Range werden und mit London, Amsterdam, Bordeaux und Marseille wetteifern.“ Durch den Vertrag vom Haag war übrigens schon im Jahre 1795 festgelegt worden, daß die Schelde und die Honte, deren Unterlauf gemeinsamer Besitz der französischen und der batavischen Republik sein und daß die Schiffe beider Gebiete einen gleichmäßig freien Zugang haben sollen.

Dieser freie Zugang zum Antwerpener Hafen blieb bis in den Anfang der 1830er Jahre bestehen, als bei der Teilung des auf dem Wiener Kongreß geschaffenen niederländischen Staates Antwerpen zwar dem damals neugeschaffenen Königreich Belgien zufiel, die beiden Scheldemündungen dagegen, die Ost- und die Westschelde — die letztere gewöhnlich als la Honte bezeichnet, bei den Niederlanden verblieben. Um die Entwicklung Antwerpens als Seehafen zu unterbinden, setzten es die letzteren durch, daß jedes in der Seestadt verkehrende Schiff einen

sog. Schelde Zoll entrichten mußte, und zwar einlaufend für jede Schiffstonne Fr. 2,40, auslaufend Fr. 0,80., eine Belastung, die verhindern sollte und auch verhindert hätte, daß sich Antwerpen lebhaft als Seeplatz entwickeln würde. Durch diese Belastung wäre tatsächlich die Entfaltung Antwerpens zu einem erstklassigen Seehafen unterbunden gewesen.

Durch das Eingreifen der damaligen Seemächte kam es dann dazu, daß im Jahre 1863 der Schelde Zoll für den an die Niederlande zu zahlenden Betrag von 36 Mill. Fr. auf alle Zukunft abgelöst wurde. Davon zahlte Belgien ein Drittel; die übrigen zwei Drittel wurden von den beteiligten Seemächten aufgebracht. Seit der Ablösung des Schelde Zolles war Antwerpen von jedem künstlichen Hemmnis befreit und konnte sich nun entsprechend seiner vorzüglichen Lage ausgezeichnet entfalten. Ganz äußerlich betrachtet zeigt sich seine Laufbahn darin, daß sich seine Bevölkerung, die damals nur reichlich 100 000 Seelen betrug, seitdem fast vervierfacht hat. Zugleich ist es einer der am meisten besuchten Häfen der Nordsee, wie der ganzen Erde geworden. An der Nordsee nimmt er gegenwärtig unter Zugrundelegung der belgischen Schiffsberechnung den dritten Platz ein, übertroffen nur von London und Hamburg. Vermindert man die belgische Schiffsberechnung um 13%, so hat gelegentlich Rotterdam etwas höhere Eingänge als Antwerpen. Aber es kann keinem Zweifel unterliegen, daß, wenn die beabsichtigten Verbesserungen seines Hafens durchgeführt würden, es nicht nur Rotterdam, sondern wahrscheinlich auch London und Hamburg übertreffen könnte, eine Angelegenheit, von der später noch die Rede sein soll. Auch in dem Werthandel zur See hatte Antwerpen den dritten Rang unter den großen Handelsplätzen an der Nordsee inne; den ersten Platz hatte im Jahre 1913 mit fast neun Milliarden M Hamburg; an zweiter Stelle folgte damals London mit etwa acht, dann kam Antwerpen mit reichlich fünf. Von Rotterdam ist zwar der Handelswert nicht bekannt, aber keinesfalls ist er hier höher als in der Scheldestadt, aller Wahrscheinlichkeit nach niedriger.

Entsprechend dem Wachstum von Schifffahrt, Eisenbahnverkehr und Handelswert hat sich Antwerpen seit Aufhebung des Schelde Zolles mächtig vergrößert und verschönert. Auf diese Vorgänge einzugehen, würde hier zu weit führen. Dagegen seien einige Worte über Antwerpens Stellung als Festung gesagt.

Nachdem um die Mitte des vorigen Jahrhunderts von seiten des belgischen Staates der Beschluß gefaßt worden war, Antwerpen mit neuen Befestigungen auszustatten, wurden in den Jahren 1860—70 nach den Plänen des hochbegabten Festungsbaumeisters Brialmont neun Forts angelegt, im Süden und Osten der Stadt auf einer Strecke von 21 km und zwar 3—4 km von den seitdem aufgelassenen Festungsmauern älterer Art entfernt. Später wurden auf dem linken Ufer



der Schelde zwei weitere Forts angelegt, die alte Zitadelle geschleift und mit Arbeiten an weiter vorgeschobenen Außenwerken begonnen. Aber erst vor knapp zehn Jahren kam es wirklich zur planmäßigen Errichtung neuer Befestigungen. Außer den älteren Werken sollten elf Forts und zwölf Zwischenwerke errichtet werden und dieser neue Gürtel auf dem rechten Scheldeufer den alten im Abstände von 4 km im Norden bis zu 12 km im Süden mit einem Umfange von rund 130 km umgeben. Nach Vollendung aller dieser Werke sollte die neue Festung instande sein, sich mindestens zwölf Monate gegen 250 000 Feinde zu halten, ein verhängnisvoller Irrtum, denn wenn auch im vorigen Sommer noch nicht alle Forts und Außenwerke fertig waren, so hatte der deutsche Angriff mit wahrscheinlich nur dem zehnten Teile jener Truppenzahl die Stadt in wenigen Wochen zur Ergebung gezwungen und damit eine Waffentat ersten Ranges vollführt. Kläglich war dabei das Verhalten der englischen Unterstützungsmannschaften!

Wenn Antwerpen in den letzten fünfzig Jahren eine überraschend günstige Entwicklung durchgemacht hat, so liegt einer der Hauptgründe dafür in seiner vorzüglichen geographischen Lage. Zweifellos übertrifft es darin die Häfen der Nordsee, London nicht ausgeschlossen. Von der Nordsee aus durch die Westerschelde zugänglich, die an den meisten Stellen ausreichende Tiefe selbst für die größten Fahrzeuge der Neuzeit besitzt — wo sie fehlt, kann sie ohne allzu schwierige und ohne übermäßig kostspielige Vertiefungen geschaffen werden —, liegt es in unmittelbarer Nähe von dicht bevölkerten und wirtschaftlich vorgeschrittenen Gebieten. Dazu gehört in erster Linie Belgien mit fast 8 Mill. Seelen, dazu kommen Nordfrankreich und die sehr stark bewohnten Industriegebiete des westlichen Deutschlands, von denen es weniger weit entfernt ist als Bremen und Hamburg. Binnenwasserstraßen sind von jeher vorhanden gewesen und wo sie nicht ausreichen sollten, könnten sie ohne besondere Schwierigkeit angelegt werden. Die Eisenbahnverbindungen sind für Belgien und Nordfrankreich ausgezeichnet, für Westdeutschland gut entwickelt. Wenn man bedenkt, daß alle diese Gebiete für Ernährung und wirtschaftliche Arbeit eine riesige Menge von Rohstoffen und Gegenstände fast aller Art aus geringerer oder größerer Ferne nötig haben und daß sie außerdem gezwungen sind, die Erzeugnisse ihrer Industrie in die Welt gehen zu lassen, so ist es klar, daß Antwerpen für die Gestaltung des Großverkehrs zur See wie mit dem Hinterlande eine ausgezeichnete Lage besitzt.

Einen wirklichen Hafen oder vielmehr Anfänge dazu besitzt Antwerpen erst seit der Zeit Napoleons; bis dahin gingen die Schiffe auf der Schelde vor Anker, wobei sie be- und entladen wurden. Da seit den ersten Anlagen vor hundert Jahren bis 1863 nur wenig hinzugekommen war, so sind

die jetzt vorhandenen Vorrichtungen der Hauptsache nach neueren und neuesten Ursprungs. Gegenwärtig zerfallen sie in zwei Hauptgruppen, in die Kais an der offenen Schelde und in die meist im Norden der Stadt befindlichen Binnenbecken.

Die ersten Kais an der rechten (Stadt-) Seite der Schelde entstanden auf Grund eines Vertrages zwischen dem Staat Belgien und der Stadt, wonach ersterer die Mauer, letztere die Ladeeinrichtungen baute. Zuerst waren die Kais 3,5 km lang; um die Wende des letzten Jahrhunderts wurden sie um 2 km südwärts verlängert. Die Wassertiefe beträgt hier 8, bei Flut 12,3 m; die Kaikante befindet sich 2,6 m über dem mittleren Flutspiegel. Längs des Ufers laufen mehrere Eisenbahngleise hin; zahlreiche hydraulische Kräne dienen dem Ent- und Verladen; Schuppen reihen sich an Schuppen zur Aufnahme und Lagerung von Waren. Im Süden befindet sich seit zehn Jahren ein umfangreicher Petroleumhafen. Ungefähr in der Mitte der Kais erhebt sich das bekannte Steen Museum, in dessen Nähe bis zum Beginn des Krieges die Schiffe des Norddeutschen Lloyd und der Hamburger Ostafrika-Linie anzulegen pflegten.

Hafenbecken gab es 1914 insgesamt dreizehn, drei davon für kleinere Flußfahrzeuge im Süden der Stadt, die anderen, im Norden davon, für den überseeischen Handel bestimmt. Sie stehen mit der Schelde durch drei Schleußen in Verbindung. Abgesehen von den unter Napoleon I. geschaffenen Becken sind alle neueren Ursprungs. Das Kattendijkbecken, 1860 begonnen, wurde zwanzig Jahre später zu seiner heutigen Größe gebracht. Daran schließen sich nach dem Binnenlande zu das Bassin aux Bois, so benannt wegen seiner Landungsbrücke aus Holz, das Campinebecken, mit Ladevorrichtungen für Erz und Kohle, und das Asia-becken, in das von Osten her der zur Maas führende Campinekanal mündet. Etwas später als diese drei entstanden das Afrika- oder Lefèbre- und das Amerikabecken, ersteres mit mächtigen Getreidesilos ausgerüstet, letzteres dem allgemeinen Handel dienend. Die übrigen Becken sind neuerdings entstanden, darunter das ausgedehnte Kanalbecken. Die zehn nördlichen Becken umfassen zusammen 860 850 qm, die dazu gehörenden Schuppen 250 000 qm. Über 300 Kräne verschiedener Art dienen den Zwecken der Be- und Entladung. Die Beleuchtung geschieht fast durchweg mit Elektrizität. Die Besonderheit der Antwerpener Becken besteht darin, daß sich trotz des bedeutenden Gezeitenunterschiedes der Schelde der Wasserspiegel in den zehn nördlichen Becken fast stets auf derselben Höhe hält. Dieser Vorzug läßt sich aber nur dadurch erreichen, daß bei jeder Tide die Schleußentore nur drei Stunden — zwei Stunden vor und eine Stunde nach Hochflut — geöffnet werden, in denen sich das Ein- und Auslaufen der Schiffe vollziehen muß.

An alle Hafenbecken führen zahlreiche Eisenbahngleise heran, die 65 % aller umgesetzten



Güter befördern. Weitere Güterbahnhofe im Norden und Süden der Stadt stellen die Wagen zu Zügen zusammen. Durchschnittlich gingen vor dem Kriege von den Güterbahnhöfen 1500 Waggon täglich nach dem Binnenlande ab.

Da nach dem gewaltigen Aufstreben des Verkehrs die bisher vorhandenen Hafeneinrichtungen nicht mehr ausgereicht haben würden, so hat man in den letzten Jahren vor dem Kriege viel über die Vergrößerung und über Bequemergestaltung des Zuganges von der Honte aus verhandelt. Man beabsichtigte u. a., die Krümmung der Schelde kurz vor Antwerpen zwischen Austruwel und Alt-Kruischans gerade zu legen, wodurch der Wasserweg auf dieser Strecke um 3 km abgekürzt würde. Parallel dem neuen Scheldelaufe sollte ein Hafenkanal laufen, von dem einzelne Hafenbecken sich fingerförmig abzweigen sollten. Den alten Scheldearm wollte man als Industriehafen einrichten, das Zwischengelände für Industrieanlagen benutzen. Die Gesamtkosten dieses zweifellos großzügigen Planes berechnete man auf 200 Mill. Fr.

Den Zugang zu Antwerpen nimmt man durch den Unterlauf der Schelde oder die Honte, mit Gezeiten besonderer Höhe. Die Gezeiten erreichen nämlich an der Mündung der Schelde bei Vlissingen 3,35 und steigern sich in unregelmäßiger Weise bis Antwerpen auf 4,29, der Springtidenhub sogar auf 5,1 m. Der Flutstrom dauert bei der Stadt  $5\frac{1}{2}$  Stunden und erreicht  $1\frac{1}{2}$  Seemeilen mittlere Geschwindigkeit. Ein heftiger Gezeitenstrom sorgt dafür, daß der Hafen nicht versandet; er erhöht vielmehr die Wassertiefe und dient als bewegende Kraft für die ein- und auslaufenden Schiffe. Die Schelde abwärts von Antwerpen, namentlich zwischen Fort Bath und Vlissingen, ist zwar mehrere Kilometer breit, aber nicht auf ihrer ganzen Ausdehnung schiffbar. Vielmehr finden sich im Strombette zahlreiche Sandbänke, deren Verlagerungen beständig beobachtet werden müssen. Somit bleibt eine schmale, durch Bojen bezeichnete Fahrrinne übrig, die dauernd durch staatliche Baggerarbeiten auf mindestens 9 m Tiefe bei Mittelniedrigwasser offen gehalten werden muß. Zudem herrscht Lotsenzwang, wobei Belgier mit Niederländern abwechseln.

Während Antwerpen unter allen Hafenplätzen der Nordsee entschieden den besten natürlichen Hafen besitzt, steht es hinsichtlich des Schiffbesitzes und des Schiffbaus hinter diesen weit zurück. Zurzeit verfügt es nur über etwa 300 000 RTB Schiffbesitz; damit verhält es sich zu jedem der beiden niederländischen Seestädte Rotterdam und Amsterdam etwa wie 1 : 2, zu Bremen wie 1 : 6, zu Hamburg wie 1 : 11 und zu London wie 1 : 14. Unter den Schiffsgesellschaften Antwerpens ist keine einzige, die über 100 000 RTB verfügte; am bekanntesten darunter ist wohl die Red Star Linie, die den Verkehr mit New York betreibt, aber größtenteils mit fremdem Gelde arbeitet. Das Gleiche gilt von der Compagnie

Belge Maritime du Congo. Auch im Schiffbau hat Antwerpen unter den festländischen Nordseehäfen den tiefsten Rang inne; in dem Vororte Hoboken besteht eine nennenswerte Werft, die aber nur mittelgroße und kleinere Fahrzeuge baut. Was bisher an großen Dampfern nötig war, wurde auf englischen Anstalten zustande gebracht. Diese niedrige Stellung Antwerpens im Schiffbau muß namentlich im Hinblick auf Bremen und Hamburg hervorgehoben werden, die neuerdings auf diesem Gebiete Hervorragendes geleistet haben und noch leisten. Die Unterweser mit Bremen, Vegesack-Fähr und Bremerhaven baut ungefähr das Zehnfache von Antwerpen; Hamburg stellte zwar in den letzten Jahren weniger her als die Unterweser; dafür sind aber hier die bekannten Ozeanriesen erbaut oder im Bau begriffen, welche einzig in der Welt dastehen. Seine besondere Stärke besitzt Antwerpen eben im Schiffsverkehr und in der Eisenbahnbeförderung; bei ersterem ist zwischen Seeschifffahrt und Binnenschifffahrt zu unterscheiden.

Daß Antwerpen alle europäischen Häfen im Verlaufe von fünfzig Jahren im Schiffsverkehre übertroffen hat, mit Ausnahme von London und Liverpool, Hamburg und Rotterdam, wurde gelegentlich bereits angedeutet. Wenn seine Schiffs-eingänge von 1860 bis 1913 von 1,5 auf 13,7 Mill. T. gestiegen sind, so hat sich somit der Hafenbesuch in 53 Jahren um das Siebenundzwanzigfache vermehrt und damit eine Steigerung erfahren, in der ihm keiner seiner Wettbewerber gleichkommt. Bei dieser außerordentlich starken Zunahme des Schiffsverkehrs sind allerdings mehrere Dinge zu bedenken. In erster Linie ist darauf hinzuweisen, daß Antwerpen in der Hauptsache bisher ein Hafen für nichtbelgische Schiffe gewesen ist. Von seiner Verkehrssumme entfielen nämlich im Durchschnitt der letzten Jahre etwa 50 Hundertteile auf englische und 30 auf deutsche Fahrzeuge; kaum 9 % führten die belgische Flagge, und selbst diese gehörten teilweise englischen Besitzern oder Mitbesitzern. Weiterhin ist zu beachten, daß, weil Antwerpen der Hauptsache nach Durchgangshafen ist, die fremden Schiffe zweimal, in ihrem Heimatshafen aber nur einmal gezählt werden. Man nimmt an, daß allein an deutschen Schiffen im Vergleich zu den heimatlichen Häfen etwa eine halbe Million T. zuviel gezählt wurden. Endlich ist darauf hinzuweisen, daß die belgische Schiffsmessung um 13 % größere Erträge gibt als die anderer Staaten. Die Verkehrszahl Antwerpens, verglichen mit deutschen Verhältnissen, sinkt also für 1913 von 13,7 auf 12,0 Mill. RT. einlaufend; im gleichen Jahre hatte Rotterdam eine Verkehrszahl von 13,9, Hamburg von 14,2. Worin aber Antwerpen diese beiden Häfen übertrifft, das ist die Größe der einlaufenden Fahrzeuge. Das rechnungsmäßige Mittel derselben ergibt nämlich für Hamburg 945, für Rotterdam 1210, aber für Antwerpen 1717 RT.

Ausgedehnt und alt sind die Binnenschifffahrtswege, die Antwerpen mit seinen näheren und



ferneren Umgebungen verbinden. Die Schelde ist mit der Maas auf dreifachem Wege verknüpft: durch den Kanal von Namur über Charleroi und Mons nach Condé, durch den Kanal von Charleroi nach Brüssel und Willebroeck und durch den Campinekanal, der in weitem Bogen durch das Kempenland und Limburg nach Maastricht führt. Der Lauf der Maas selbst weist auf Ostfrankreich, steht aber auch mit dem Rheine in Verbindung. Die Schelde ist mit dem nordfranzösischen Gebiet der Oise und Seine durch den Kanal von St. Quentin verbunden. Dazu kommen die zahlreichen Kanäle, welche die flandrischen Flüsse miteinander verbinden und wegen des milden Klimas das ganze Jahr hindurch befahren werden können. Für eine unmittelbare Verbindung Antwerpens mit dem Rheine hatte man neuerdings drei verschiedene Pläne entworfen; zwei davon sollten von Neuß, der dritte von Bonn oder Köln ausgehen. Der Fluß- und Kanalverkehr Antwerpens ist nicht so bedeutend wie der von Rotterdam, immerhin aber doch recht ansehnlich; in einem der letzten Jahre liefen 43 823 Fahrzeuge mit 9 705 585 T. ein; fast genau ebenso groß war die Zahl der auslaufenden Schiffe und Tonnen. In letzterer Beziehung stand Antwerpen ungefähr auf derselben Stufe wie Hamburg. Nach dem Rheine gingen 1912  $5\frac{1}{2}$  Mill. T., 3 Mill. T. vom Rheine nach Antwerpen.

Sehr wirksam endlich ist Antwerpens Verbindung mit dem Hinterland durch die vorzüglich entwickelten und gestalteten Eisenbahnlinsen. Belgiens Netz ist nicht nur das dichteste unter allen Ländern der Erde, sondern ist auch recht frühzeitig und rasch entwickelt worden. Schon in den 1830er Jahren verband eine Bahn Antwerpen mit Köln und dadurch mit Mitteleuropa. Heute laufen nach Deutschland die wichtigsten Linien von Antwerpen aus über Roermond nach München-Gladbach, Krefeld und Düsseldorf, über Hasselt und Maastricht nach Aachen, über Mecheln, Löwen, Lüttich und Verviers nach Köln, über Brüssel, Namur und Luxemburg nach Lothringen. Durch reiche belgische Landschaften führen weiterhin zahlreiche Linien von Antwerpen nach den wichtigen Industriemittelpunkten des nördlichen Frankreich wie Lille, Roubaix usw.

Nach Menge und Wert der verkehrenden Waren gehört Antwerpen entschieden zu den bedeutendsten Häfen der Erde. In Europa wird es darin nur von London, Liverpool und Hamburg übertroffen; an Menge zwar auch von Rotterdam, an Wert aber wahrscheinlich nicht. Vergleicht man es in beiden Beziehungen mit dem bedeutendsten deutschen Hafen für das Jahr 1912, so hatte Hamburg damals einen Gesamtgüterverkehr von 24,7, Antwerpen einen solchen von 22,9 Mill. T., beides auf dem Seewege. Der Wert dieser Gütermengen betrug bei Hamburg 8238, bei Antwerpen 5097 Mill. M. Die Einfuhr beider Häfen stellte sich der Menge nach wie 166:127 Mill. T., dem Werte nach wie 4607:2626 Mill. M., die Ausfuhr dagegen

zeigt der Menge nach das Verhältnis wie 8,1 zu 10,1 Mill. T., dem Werte nach wie 3631 zu 2471 Mill. M. In allen Fällen ist der Durchschnittswert der Handelsgüter in Hamburg erheblich größer als in Antwerpen. Letzteres steht aber nicht nur im Werte des Warenverkehrs gegen die erste deutsche Handelsstadt zurück, sondern auch in der auswärtigen Ausdehnung seines Geschäftsgebietes. Einen wichtigen Weltmarkt bildet es in Weizen und Häuten Argentiniens, in westafrikanischem Elfenbein, zeitweise in Kautschuk, im Getreide Südrusslands und in einigen Erzeugnissen Ostasiens. Selbstverständlich beherrschte es auch den Handel mit dem belgischen Kongostaate, aus dem es außer Elfenbein und Kautschuk namentlich Kakao und Kopal holte. Für Belgien ist es der einzige Verkehrsplatz mit dem überseeischen Auslande. Es hat so Belgien mit allen denjenigen Gegenständen zu versorgen, die das Land entweder gar nicht oder nicht in genügender Menge hervorbringt. Zugleich vermittelt es dessen überseeische Ausfuhr. Also führt es in erster Linie Getreide, Kaffee, Zucker, sowie Erze, Kohlen und Holz ein. Fertige Industrieerzeugnisse, namentlich Eisen-, Textil- und Glaswaren, sowie chemische Erzeugnisse ebringt es zur Ausfuhr. Sodann ist Antwerpen auch ein wichtiger Auswandererhafen, zwar nicht so bedeutend wie Bremen und Hamburg, aber doch von der Art, daß es unmittelbar nach diesen kommt. In den letzten Jahren waren es etwa 80 000 Personen, die von da aus meist nach Nordamerika gingen.

Ungemein eigenartig gestaltet sich in Antwerpen der Hafenbetrieb. Während in den anderen großen Häfen die einzelnen Verrichtungen, die mit den Gütern vorgenommen werden, voneinander unabhängig sind, unterstehen diese hier fast ausschließlich der alten Genossenschaft der *Nationen*. Sie besorgen den ganzen Verkehr der Güter innerhalb und außerhalb des Hafens und verfügen sogar über Wagen, Gespanne und eigene Lagerhäuser. Die Nationen kommen bereits im dreizehnten Jahrhundert vor; im fünfzehnten erhielten sie das ausschließliche Vorrecht für die Bewegung der Güter vom Schiff nach der Stadt und umgekehrt. Schon damals bedienten sie sich bei ihrer Lastenbeförderung der ungemein handlichen, aber sonst nirgends üblichen Wagen mit sehr kleinen Vorder- und großen Hinterrädern, bei denen das Tragbrett nur wenig vom Boden entfernt ist und der Schwerpunkt sehr tief zu liegen kommt. Während der französischen Revolution aufgehoben, aber im Jahre 1830 wieder eingerichtet, sind jetzt etwa fünfzig verschiedene Nationen vorhanden. An der Spitze jeder einzelnen stehen sog. Baaze (niederdeutsch: Baas, z. B. Heuerbaas), welche die nötigen Arbeitskräfte (es gab deren etwa 6000 in den letzten Jahren) anwerben und beaufsichtigen. Die Mitgliedschaft einer Nation ist vererblich und übertragbar; an der Spitze einer jeden steht ein auf Jahresfrist gewählter Obermeister. Jeden



Morgen begeben sich die Meister zu einem Versammlungsort, wo die Arbeit verteilt wird. Jeder einzelne verschafft sich die dazu nötigen Arbeitskräfte, führt sie an die Stelle ihrer Tätigkeit und stattet abends der Meisterversammlung Bericht darüber ab. Kein Arbeiter darf, bei ziemlich hoher Geldstrafe, Widerspruch gegen die Anordnungen des Meisters erheben und gegen ein anderes Mitglied ein gerichtliches Verfahren anstrengen. Bisher war die Kaufmannschaft mit der Tätigkeit der Nationen durchaus zufrieden. Die Sache war ja auch ganz bequem. Man erteilte einer Nation den Auftrag, die ihn dann in herkömmlicher Weise ausführte; ausreichende Erfahrung und geschulte Arbeiter standen ihr zur Verfügung. Daher rührt ihre fast ausschließliche Tätigkeit, obwohl keinerlei Zwang dazu besteht.

Endlich sei ganz kurz darauf hingewiesen, daß Antwerpen eine bedeutende Industrietätigkeit aufweist. Diamantschleifereien, Branntweinbrennereien, Brauereien, Seifenfabriken, Zigarrenherstellung, Reismühlen, Zucker-, Baumwollen-, Spitzen- und Zwirnindustrien spielen eine ansehnliche Rolle.

Was soll nun aus dieser wichtigen Stadt werden, wenn, was wir alle hoffen und wünschen, der gegenwärtig tobende Weltkrieg ein für uns günstiges Ende nimmt? Ohne hier Rücksicht darauf zu nehmen, ob Belgien seine staatliche Selbständigkeit behält oder nicht oder ob die Vlamen einen eigenen Staat bilden und in der Annahme, daß der Hafen Antwerpen die freie Zugänglichkeit behaupten wird, die er seit dem Jahre 1863 besitzt, läßt sich die Frage aufwerfen, ob Antwerpen seine bisherige Stellung als Welthafen behalten oder sie mehr oder weniger einbüßen soll.

Nimmt man an, daß Antwerpen aufhören würde, ein großer Welthafen zu sein, so wäre damit das künftige Schicksal der bislang blühenden Seestadt entschieden. Denn wenn es auch eine bemerkenswerte Industrie besitzt, die übrigens stark von seiner Stellung als Hafenplatz abhängig ist, so ist diese durchaus nicht imstande, die gegenwärtige Einwohnerzahl von reichlich 400 000 Seelen zu ernähren und zu beschäftigen. Aller Wahrscheinlichkeit nach würde dann die bisher blühende und reiche Stadt einen raschen und starken Verlust an Bevölkerung und Wohlstand erleiden; somit würde sie dasselbe Los treffen, das sie am Ende des sechzehnten Jahrhunderts zu Boden warf und unter dessen Nachwirkungen sie zwei volle Jahrhunderte zu leiden hatte. Zugleich würde eine Menge anderer Schwierigkeiten entstehen, auf deren Einzelheiten hier nicht eingegangen werden soll.

Eine zweite Möglichkeit wäre die, daß die Stadt nach dem Frieden als Seehafen und Welt handelsplatz wieder in Wirksamkeit tritt, und daß alle diejenigen Erweiterungen und Verbesserungen des Hafens und seiner Einrichtungen nach und nach geschaffen werden, die man vor dem Kriege im Auge hatte. Nach Beendigung

der Neubauten, die nach früheren Plänen im Jahre 1920 erreicht sein sollte, hätte Antwerpen ohne Zweifel die Anwartschaft, der größte Hafen von Europa und abgesehen von New York auch der ganzen Erde zu werden. Bei Beginn des Krieges hatte Antwerpen, wenn man von Rotterdam absieht, dessen Handelswert unbekannt ist, unter den Seestädten der Nordsee den dritten, unter denen Europas den vierten Platz inne. Beschränkt man sich auf die erstgenannten, so war die Reihenfolge nach dem Schiffsverkehr London, Hamburg, Antwerpen oder wie 10 : 7 : 6, nach der Wertbewegung des Handels (für 1913) Hamburg, London, Antwerpen oder wie 9 : 8 : 5.

Im Schiffsverkehr dürfte, wenn die angedeuteten Verbesserungen und Erweiterungen des Hafens verwirklicht werden, Antwerpen am raschesten den ersten Platz an der Nordsee erreichen können. Von Hamburg ist es ja nur um ein Zehntel entfernt, das ohne Schwierigkeit gewonnen werden kann. London stand zwar im Jahre 1913/14 wesentlich höher als die Schelde stadt, aber man muß dabei im Auge behalten, daß seine Zunahme als Schiffsverkehrsplatz im letzten Jahrzehnt verhältnismäßig gering war und auch in der nächsten Zukunft nicht höher werden kann, weil seine Hafenanlagen höchstens für Schiffe von 15000 RTB. zugänglich sind. Da man aber in der neuesten Zeit dazu neigt, die Schiffsräume zu erweitern, gibt es doch schon Riesen von 60000 RTB. und mehr, so müssen solche Fahrzeuge unbedingt von London fernbleiben. In Antwerpen aber werden sie einlaufen können, daher wird auch seine Verkehrszahl entsprechend anwachsen. Mit dem Steigen der Schiffsräume wächst auch die Wertsumme des Handelsverkehrs, wenn auch nicht unbedingt in gleichem Verhältnisse wie jene. Dabei kommt es eben darauf an, welcher Art die ein- und ausgehenden Güter sind. Man sieht das ja auch an der gegenseitigen Stellung von London und Hamburg; ersteres hat zwar eine größere Schiffsbewegung, aber eine geringere Wertbewegung als die Stadt an der Elbe.

Wenn also Antwerpen als Welthafen bestehen bleibt und sein Verkehr rasch zunimmt, so fragt es sich, auf wessen Kosten dies geschehen wird oder kann. Setzt man nun voraus, daß die Stadt an der Schelde in irgendein näheres Verhältnis zum Deutschen Reiche tritt, so unterliegt es keinem Zweifel, daß sich ihr Schiffs- und Warenverkehr zunächst zum Schaden der englischen Häfen, namentlich Londons, steigern wird. Wenn schon in den letzten Jahrzehnten vor Ausbruch des Krieges der englische Verkehr in den deutschen Nordseehäfen, besonders in Hamburg, erheblich abgenommen hat, so wird sich sicherlich diese Verminderung nach dem Friedensschlusse fortsetzen, aber voraussichtlich viel rascher und stärker als es vor dem Kriege geschehen ist. Denn das Benehmen Englands ist namentlich seit Sommer des vergangenen Jahres derartig gewesen, daß sich der deutsche Güter- und Schiffsverkehr mit



ihm auf das unbedingt notwendige Mindestmaß beschränken wird, wenigstens in den ersten Jahren nach dem Frieden. Die Ergebnisse dieser Jahre werden aber auch für die weitere Zukunft bis zu einem gewissen Grade entscheidend und maßgebend sein. Dabei denke man daran, daß unmittelbar vor dem Kriege der Wertverkehr zwischen dem Deutschen Reiche und Großbritannien rund  $2\frac{1}{2}$  Milliarden im Jahre oder reichlich ein Zehntel des ganzen deutschen Außenhandels ausmachte. Von diesem gewaltigen Betrage wird zweifellos ein sehr beträchtlicher Teil auf Antwerpen übergehen.

Auch die niederländischen Häfen, und zwar in erster Linie Rotterdam, das bis zu einem gewissen Grade den deutschen Außenverkehr vollzieht, werden in Zukunft mancherlei an Antwerpen abtreten. Zunächst kann man an die großen Massen von Erzen und Mineralien denken, die bislang über Rotterdam nach dem gewaltigen Industriegebiet von Rheinland und Westfalen eingegangen sind. Unter gewissen Erleichterungen und Verbesserungen der Wasserwege, sowie bei deren weiterem Ausbau könnten diese Gegenstände ebenso gut über Antwerpen in ihre Verarbeitungsgebiete gelangen. Das Gleiche gilt von ansehnlichen Mengen von Getreide und anderen Stoffen, die bis jetzt ihren Weg über die Niederlande nach Westdeutschland zu nehmen pflegen.

Eine besondere Aufgabe erwächst dann unseren Schiffsgesellschaften. Bislang ist die volle Hälfte des Seeverkehrs in Antwerpen von England aus geleistet worden. Wir müssen aber hoffen, daß die Seetätigkeit dieses Landes, das unseren vollen Haß verdient, von dem künftigen Hafen Antwerpen wenn nicht ganz ausgeschlossen, so doch auf das Mindestmaß beschränkt wird. Auch der französische Verkehr, wenn auch bislang nicht sehr erheblich, wird das gleiche Schicksal haben. So steht der deutschen Schifffahrt eine herrliche Aufgabe bevor und nach den bisherigen glänzenden Leistungen unserer im Überseeverkehr bewährten großen Gesellschaften unterliegt es keinem Zweifel, daß sie sich trotz aller Schwierigkeiten auch hier bewähren werden. Unter ihren Händen kann das tief niedergebeugte Antwerpen sich als Seestadt aufs neue erheben und einer günstigen Zukunft entgegengehen. Den Kräften aber, welche diese Wiedererweckung zu leisten haben, wünschen wir das dazu notwendige Maß von Einsicht, Ausdauer und Weisheit.

## Deutschland und England im fernen Osten

Von Th. Kreuzkam, Wilmersdorf b. Berlin



ELEGENTLICH nennen sich die Japaner die „Engländer des Ostens“ und sie wollen werden, was nach ihrer Auffassung die „Japaner des Westens“, d. h. die Engländer, sind. Mit eifriger Lernbegier sind sie diesem ihrem Ideal schon erstaunlich näher gekommen. Wie der Herr, so der Knecht.

Der japanische Ministerpräsident Graf Okuma hat schon als Minister des Äußeren das Eintreten Japans in die Weltpolitik verkündet, und zwar im Jahre 1895, also zu einer Zeit, da Japan seine schlummernden Kräfte noch nicht erprobt hatte. Bald nach Beendigung des chinesisch-japanischen Krieges erklärte Graf Okuma: Europa habe seinen Höhepunkt an Reichtum, Kultur und Macht erreicht; die Vereinigten Staaten von Nordamerika würden im 20. Jahrhundert so mächtig sein wie Europa, bisher habe Europa die Vorherrschaft gehabt, künftig werde sich diese Vorherrschaft verteilen. Japan strebe nach der Vorherrschaft über die ostasiatischen Teile des Stillen Meeres und verkünde eine Art von Monroelehre für die gelben Völker Ostasiens gegen das Abendland. Die Zeit sei nahe, wo auf den sibirischen Steppen Japan mit dem Westen um die Weltherrschaft ringen werde. Japan, so versicherte dieser Staatsmann Ende 1904, sollte nicht nur der Wächter des kranken Mannes im fernen Osten, d. h. des chinesischen Reiches, werden, sondern auch das ausschließliche Recht auf die Verwaltung des gesamten fernen Ostens erlangen. Mit den abendländischen Mächten sollten die ostasiatischen Staaten Verträge nur nach Genehmigung, ja nur unter Vermittlung Japans abschließen dürfen. Japans Aspirationen richten sich auch noch nach fernerer Zielen. Schon im Jahre 1898 befürchtete ein vorzüglicher Kenner Ostasiens, Basil Chamberlain, in seinem Werk „Things Japanese“: „Seit dem chinesischen Feldzuge warten die Japaner sehnsüchtig darauf, sich mit einem größeren europäischen Gegner zu messen; sie halten sich für berufen, Kolonien zu gründen, die Philippinen und Australien zu erobern und sich zum diplomatischen und militärischen Führer Asiens aufzuwerfen.“

Graf Okuma hat dieses Ziel im Auge behalten und, wie die Zukunft lehren wird, strebt er, es mit allen Mitteln zu erreichen. Japan will Mittelpunkt und Hauptstapelplatz für den Gütertausch zwischen den weißen Völkern und Ostasien werden und sucht zu diesem Zweck die europäische Schifffahrt durch Errichtung eigener Dampferverbindungen mit großen Opfern zu verdrängen, in Ostasien selbst wie im Verkehr mit Amerika. Schon hat es erstaunliche Erfolge erzielt und durch Frachtunterbietungen deutsche und englische Verbindungen bedrängt, ja sogar die Einstellung einzelner englischer Linien in Ostasien herbeigeführt. In manchen ostasiatischen Häfen, wie in Wladiwostok, nimmt die japanische Flagge bereits die erste Stelle ein. Was Japan erstrebt, hat es in seinem Handelsvertrage mit Rußland von Mitte 1907 hervortreten lassen. Beide Mächte bewilligten sich gegenseitig die Meistbegünstigung, doch Japan unter dem Vorbehalt, mit allen Staaten und Gebietsteilen östlich der Straße von Malakka Sonderabkommen zu schließen, d. h. Verträge mit gegenseitigen Vorzugszöllen zu vereinbaren.



Östlich der Straße von Malakka liegen außer China die Philippinen und die Sunda-Inseln, ferner Australien. Das ist der Umriss eines großen ostasiatischen Zollverbandes der Zukunft auf Grund von Vorzugszöllen unter Japans Führung, im Sinne des Grafen Okuma.

Seit dem russisch-japanischen Kriege ist England Japans Verbündeter, und wenn auch dieses Bündnis weder bei den Engländern in China und Japan, noch gar bei denen in Australien und Indien auf Liebe oder auch nur auf tieferes Verständnis stößt, so haben doch beide Teile an dieser Konstellation festgehalten. Insbesondere ist Japan England, als der Macht, die zuerst seine Bündnisfähigkeit und damit seine Gleichberechtigung mit den europäischen Nationen anerkannte, noch immer zu Dank verbunden und wünschte das Festhalten an der Allianz außerordentlich, weil ja auch ein anderer europäischer Partner sich zurzeit noch nicht gefunden hat. So war man auch vor einigen Jahren anlässlich des Abschlusses des neuen englisch-japanischen Handelsvertrages zu besonderem gegenseitigen Entgegenkommen aufgelegt, während andererseits die japanische Regierung mit einer gewissen Ungeduld auf die Kündigung des Handelsvertrages mit Deutschland wartete, weil sie die Absicht hatte, eine durchgreifende Revision ihres Zollltarifs vorzunehmen, die erst nach dem Außerkrafttreten der Verträge möglich war.

In welcher Weise sich Japans Wirtschaftsleben in seiner Ein- und Ausfuhr mit den führenden Welthandelsstaaten entwickelt hat, zeigt folgende Übersicht über den Außenhandel Japans 1912/13:

|                    | Einfuhr von |       | Ausfuhr nach |       |
|--------------------|-------------|-------|--------------|-------|
|                    | in Mill. M  |       | in Mill. M   |       |
|                    | 1912        | 1913  | 1912         | 1913  |
| Deutschland        | 120,6       | 122,7 | 43,1         | 46,6  |
| England            | 242,4       | 254,6 | 62,7         | 66,9  |
| Frankreich         | 10,8        | 12,0  | 91,9         | 125,4 |
| Vereinigte Staaten | 263,3       | 254,9 | 351,1        | 384,6 |

Daraus geht hervor, daß die Vereinigten Staaten in der Ein- und Ausfuhr Japans an erster Stelle unter den vier wichtigsten Welthandelsstaaten stehen. England folgt an zweiter Stelle. Das zweitwichtigste japanische Bezugsland ist Britisch-Indien, das 1913 für 359,5 Millionen M Rohstoffe, vorwiegend Baumwolle, lieferte, während Japan gleichzeitig für 62,7 Millionen M Waren, hauptsächlich Erzeugnisse der Textilindustrie, nach Indien ausfuhrte. Die deutsche Einfuhr nach Japan betrug 1913 122,7 Millionen M; sie war gegenüber dem Vorjahre um 12,7 Millionen M gestiegen, während die japanische Ausfuhr nach Deutschland um 3,5 Millionen M gestiegen war. Die englische Ausfuhr nach Japan war um 131,9 Millionen M größer als die deutsche. Die Ausfuhr der japanischen Industrieerzeugnisse richtet sich in erster Linie nach China und Indien. Zwar sind die Vereinigten Staaten mit 384,6 Millionen M Einfuhr aus Japan noch immer der größte Markt des aufstrebenden Inselreiches,

jedoch sind die Erzeugnisse, die nach den Vereinigten Staaten gehen, vorwiegend Rohstoffe, während sich die Ausfuhr Japans nach China, die 1913 321,8 Millionen M ausmachte, zur Hauptsache aus Fertigfabrikaten zusammensetzte. Daß Japans Ausfuhr im Jahre 1913 auch in China große Fortschritte gemacht hat, geht aus der Tatsache hervor, daß die Einfuhr um 83 Millionen M gegen 1912 gewachsen ist. Auf dem chinesischen und dem indischen Markte richtete Japan neuerdings auch in erster Linie die Maßnahmen ein, die es im Interesse einer rationellen Förderung des Exportes getroffen hat. Daß Japan als Wettbewerber selbst dem verbündeten England sehr unbequem geworden ist, das zeigten u. a. die zahlreichen Klagen über das Eindringen japanischer Textilprodukte in Indien, weiter die Ratenkämpfe in der indischen Schifffahrt und die Ausschließungsbestrebungen der japanischen Regierung gegen die englische Küstenschifffahrt in Japan. Die Gesamttendenz der Entwicklung des japanischen Außenhandels geht aus dem Gesagten unzweideutig hervor.

Seit geraumer Zeit beobachtete man von Japan aus mit größter Aufmerksamkeit die wachsende Bedeutung Kiautschous mit dem Hafen Tsingtau, der als einer der besten in ganz Ostasien gilt. „War es wirklich die Absicht der Deutschen, durch die Anlage von Tsingtau den Handel der Häfen der nordchinesischen Küste zu erobern, dann haben sie sich, wie die Japanische Zeitung „Kokumin“ vom 6. Januar 1911 schrieb, in Tsingtau einen trefflichen Trittstein dazu geschaffen.“ Nach Angabe des japanischen Blattes hätte Tsingtau bereits Tschifu, das ehemals den Mittelpunkt des Handels von Schantung bildete, überwunden und stritt mit Tientsin um den Sieg. Tientsin wäre aber eigentlich eine Binnenstadt, 90 Kilometer vom Meere entfernt, am Peiho aufwärts gelegen. Sein Hafen könnte große Schiffe nicht aufnehmen, auch müßte das Geschäft während der Vereisung des Flusses vollständig stillstehen. Tsingtau dagegen besäße zwei Häfen, die unter diesem Übelstande nicht zu leiden hätten . . . Wäre erst die Tientsin—Pukau-Eisenbahn fertiggestellt, was in allernächster Zeit bevorstehe, so werde Tsingtau mit Hilfe der von Kaomi ausgehenden, bereits vereinbarten Anschlußbahn über Souchou unmittelbar nach dem Süden Chinas verbunden sein. Werde da nicht, so fragt das japanische Blatt, der Handel von Tientsin nach Tsingtau wandern? Der Norddeutsche Lloyd habe bereits beschlossen, Tsingtau zu einem regelmäßigen Anlaufhafen zu machen. Deutscherseits plane man ferner, da Schantung ein Mittelpunkt der chinesischen Baumwollkultur sei, in Tsingtau eine große Spinnerei zu erbauen. Der Einfluß, den die Weiterentwicklung Tsingtaus auf die wirtschaftliche Lage Ostasiens ausüben müsse, würde nach dem japanischen Blatt sicherlich kein geringer sein.

Diese in Japan vertretene Auffassung ist von England aus mit allen Mitteln unterstützt wor-



den, namentlich seitdem China, das Riesenreich mit seinen mehr als 400 Millionen Einwohnern, erwacht ist. Neue Bedürfnisse machten sich geltend; Eisenbahnen, die die Glieder des unermesslichen Reiches miteinander verbinden, die äußere Einheit herstellen sollen, der die innere, das Zusammengehörigkeitsgefühl, ohne weiteres folgt, sind am dringlichsten; in ihrem Gefolge Unternehmungen ungewohnter Umfanges zur Erschließung der reichen Bodenschätze. Große Geldsummen braucht China, Riesenaufträge, die sich über Jahrzehnte erstrecken, hat es als Gegenleistung zu vergeben. Kein Wunder, daß der stärkste Wettbewerb um den aussichtsreichen Markt entstand und daß er am schärfsten zwischen den drei großen Industriestaaten: Amerika, England und Deutschland, ausartete.

Einfluß auf die Erziehung des chinesischen Nachwuchses zu erzielen, wird mit Recht als eine Hauptsache angesehen. Deutsche, englische und amerikanische Schulen für Chinesen werden gegründet. Ständige Ausstellungen, die die neuesten Erzeugnisse der heimischen Industrie vorführen sollen, sind im Werden begriffen. Große Vereinigungen, wie die British Engineers' Association in England, entstehen mit dem einzigen Zweck, den chinesischen Markt gründlich zu bearbeiten. Dazu kommt die Beteiligung an den chinesischen Staatsanleihen, die mehr oder weniger nachdrückliche Unterstützung durch die Diplomatie u. a. m.

Den Engländern blieb es vorbehalten, diese und andere Mittel zur Festigung der weltwirtschaftlichen Stellung der drei Länder in China um eins zu vermehren. Die von Stafford Ransome, dem Organisator der British Engineers' Association, herausgegebene Londoner Zeitschrift „Eastern Engineering“ veröffentlichte vor einiger Zeit Aufsätze über Deutschland, sein Ingenieurwesen und seine Industrie, die weit über das Maß des selbst für ein robustes Gewissen Zulässigen im Wettbewerbe hinausgehen. In einem „Chinese or British ignorance“ überschriebenen Aufsatz wird zunächst der britische Gesandte in Peking auf das schärfste angegriffen, weil er eine deutsche Firma mit dem Bau einer für das Gesandtschaftsgebäude bestimmten Elektrizitätsanlage beauftragt hat („An outrageously suicidal measure“ nennt der Verfasser das Vorgehen). Wo soll da bei den Chinesen das Verständnis für die Vorzüge englischer Waren herkommen? Er fährt dann fort: „Die Leute in London, Paris, Berlin oder New York mögen schön lachen über den einfältigen Chinesen, der sein Vertrauen auf deutsche Militärinstruktoren und deutsches Kriegsmaterial setzt. Ein Beispiel nach dem anderen in den verschiedensten Gegenden zeigt, daß ein solches Vorgehen zum Sturz des Reiches geführt hat. Das zwingendste Beispiel ist das letzte, wo das von deutschen Offizieren ausgebildete türkische Heer von einem Feinde vernichtet worden ist, der im Vergleich mit der Türkei als wenig beachtenswert ange-

sehen worden war. Aber die Türkei hatte nicht nur die Ausbildung ihrer Soldaten Deutschland zu danken, sondern auch ihre Waffen und ihre Munition. Ein jammervolleres und verächtlicheres Schauspiel hat die Geschichte wohl noch nie erlebt, als das der Türken, die sich mit den hölzernen Kugeln und den nicht krepierenden Geschossen, die in Deutschland hergestellt worden sind, verteidigen wollten.“ Von den deutschen Offizieren, denen ja die Wertlosigkeit der Waffen und Munition bekannt gewesen sei, hätte man selbstverständlich in diesem Kriege keine besonderen Beweise von Mut erwarten dürfen. Diesem giftigen Ausfall folgt dann die Mahnung an die Chinesen, die deutschen Instruktoren und das deutsche Kriegsmaterial so schnell wie möglich zu beseitigen, sofern sie nicht das gleiche Schicksal erleben wollten. Es wird dann auf Japan hingewiesen, das von dem Augenblick an, wo es sich von seinen deutschen militärischen und technischen Beratern freigemacht habe, wo es nicht mehr die leichte Beute der „unehrlichen“ deutschen Kaufleute gewesen sei, groß und stark geworden wäre. Leider habe China im Gegensatz zu Japan den Deutschen gestattet, sich in Tsingtau niederzulassen und dort einen Mittelpunkt zu schaffen, von dem aus es den als „Deutsche Pest“ (German Blight) bekannten Bazillus weiterverbreite, der das Herzblut des rechtmäßigen chinesischen Geschäftes nach und nach aussauge. Eine der erkennbarsten Wirkungen dieses Bazillus seien die letzthin nach Deutschland gegangenen Aufträge für Waffen und Munition, Aufträge, die für die deutschen Firmen jetzt um so wichtiger seien, als sie diese wertlosen Sachen ja nicht mehr wie früher auf den türkischen Markt wegkarren könnten.

Die Nutzenanwendung, die aus diesem Lügengewebe für China und — England gezogen wird, liest sich besonders erbaulich, weil der Verfasser jetzt im Namen der Moral spricht:

„Wir hoffen auf die Zeit, wo China in der Lage sein wird, seine Angelegenheiten selbst zu führen und seine militärischen wie industriellen Bedürfnisse auf einem ‚bona fide‘-Markte zu bestellen, auf dem es mit ‚fairness‘ bedient wird.“

In der Zwischenzeit sei es Aufgabe der britischen Regierung, „China über alle diese wichtigen Dinge aufzuklären, wenn nicht im Interesse der englischen Fabrikanten, so doch im Interesse der öffentlichen Moral. Es gibt Länder, die es ehrlich mit China in diesen verzweifelte Übergangszeiten meinen und die auf die Dauer auch den Nutzen davon haben werden. Von diesem Standpunkte aus muß es mit Befriedigung erfüllen, daß Deutschland nicht zu diesen gehört.“

Als der Verfasser diesen Aufsatz schrieb, war ihm sicherlich nicht gegenwärtig, was einige Zeit vorher die in dem Eastern Engineering gern erwähnte angesehene Londoner Fachzeitschrift „The Engineer“ anlässlich des Jubiläums der Firma Krupp geschrieben hatte:

„Die Begeisterung, mit der diese Hundert-



jahrfeier in Deutschland gefeiert worden ist, hat zweifellos ihren Grund in dem Zusammenhange, der zwischen den Kruppschen Werken und der Kriegsrüstung besteht, die den Namen Krupp berühmt gemacht und Deutschland zu seiner heutigen hohen Stellung unter den Völkern gehoben hat.“

Auch Stafford Ransome wird nicht glauben, daß es „hölzerne“ Kugeln sind, die den Neidern und Feinden Deutschlands bisher einen so heilsamen Respekt eingeflößt haben.

Noch verschiedene andere Aufsätze, in denen von der angeblichen Minderwertigkeit deutscher Schienen usw. die Rede ist, sind in dem gleichen Tone gehalten: Unterstellungen und Verdächtigungen müssen in Ermangelung von Tatsachen zur Herabsetzung alles Deutschen dienen. Es muß doch um die Wettbewerbsfähigkeit Englands schlecht bestellt sein, wenn es überall solche Mittel anwenden muß.

England hat Japan gegen Tsingtau gehetzt, hat ihm dann den Schutz seiner indischen Besitzungen übertragen, und die Folgen dieser Verblendung, die alle Europäer treffen müssen, weitaus am schwersten aber das britische Reich selbst, dessen Macht ihre breiteste Grundlage in Asien hat, machen sich schon jetzt fühlbar. Japan hat an China, das einzige von den Riesenbecken der Menschheit, das dem freien Wettbewerbe der Völker noch weit offen stand, Forderungen gerichtet, die eine japanische Einflußsphäre längs der Küsten am Schwarzen Meere schaffen sollen. Die Europäer sollen dort, wo sie wirtschaftlich am stärksten waren und wo ihre Aussichten auf die Zukunft sich am glänzendsten darstellten, ausgeschaltet werden. Die volle Verwirklichung dieser Pläne würde freilich noch auf viele Jahre hinaus an der finanziellen Erschöpfung Japans scheitern, das zwar andere an der Arbeit verhindern, selber aber nicht ganz China mit neuzeitlichen Verkehrs- und Produktionsmitteln versehen könnte. Aber die japanische Regierung hat auch eine Reihe von weitergehenden Forderungen in Peking gestellt, die das Schicksal Chinas voraussichtlich auf Jahrhunderte hinaus bestimmen würden\*).

Wenn es gelingt, den Krieg in Europa zu Ende zu führen, bevor die Japaner ihre Pläne ganz verwirklicht haben, mag es vielleicht den Europäern noch einmal gelingen, die Aufrichtung eines ostasiatischen Großreiches zu verhindern. Die finanzielle Ohnmacht Japans wird ihm, wie gesagt, schon einige Zugeständnisse abnötigen. Wenn aber die Verblendung britischer

\*) Die von Japan an China gerichteten ursprünglich 21 Forderungen sind amtlich nicht veröffentlicht, aber in ihren Grundzügen bekannt geworden. Nach übereinstimmenden Zeitungsmeldungen lassen sie sich folgendermaßen zusammenfassen: 1. Zusage Chinas, keinen Teil seines gegenwärtigen Gebietes an eine fremde Macht abzutreten, zu verpfänden oder zu verpachten. 2. Einsetzung von japanischen Beratern in sämtliche zentralen Reichsbehörden; 3. Übertragung der Verwaltung, des militärischen Schutzes und der wirtschaftlichen Erschließung in bestimmten Einflußgebieten, z. B. in der Ostmongolei, Südmandschurei, Fukien und im Industriemittelpunkte Hankou. 4. Übertragung einer Anzahl von Bahnen, Bahrbauten und Bergwerksgerechtsamen, hauptsächlich der bisher zum deutschen und englischen Einflußgebiete gehörigen; 5. Öffnung einer Reihe von Küstenplätzen mit besonderen Handelsvorrechten für Japan, wie überhaupt Erweiterung der Handelsvorrechte.

Staatsmänner wirklich so groß ist, wie man aus ihren maßlosen Hetzreden gegen Deutschland schließen muß, so wird nichts mehr das Schicksal aufhalten. Europas Vormachtstellung in Asien wird zerbrochen und das Ergebnis hundertjähriger Geschichte rettungslos preisgegeben werden. Es mutet wie eine tragische Gerechtigkeit an, daß diese Drohung denen am furchtbarsten erscheinen muß, die den europäischen Krieg gewollt, die ihn zum Weltkriege gemacht haben: Rußland und England. Diese Länder haben im fernen Osten am meisten zu verlieren, aber mit den Schuldigen müßten auch alle anderen das Schicksal spüren.

In England schien man sich anfangs mit einigen Phrasen über die furchtbare Wirklichkeit hinwegtäuschen zu wollen, aber in letzter Zeit ist doch die Sprache in England ernster geworden. Und in Rußland, wo man die Japaner vielleicht noch besser kennt, sieht man die Gefahr ganz klar vor Augen. Ein großes Moskauer Blatt beklagte es rückhaltlos, daß das japanische Programm die Schranken weit überschreite, innerhalb deren Rußland und das britische Reich den Japanern Handlungsfreiheit zugestanden habe. Diese ohnmächtige Klage vermag die Schuld derer nicht zu mindern, die um des Hasses gegen Deutschland willen die Weltgeltung aller Europäer im fernen Osten freventlich aufs Spiel gesetzt haben. Denn darüber kann kein Zweifel bestehen, daß Japan keine politisch in China interessierte oder ihm sonst gefährliche Großmacht je wieder im Reiche der Mitte zu Einfluß kommen lassen wird.

Möglich indes, daß Japan im wohlverstandenen eigenen Interesse dem jetzt von ihm bekämpften Deutschland demnächst die Hand reichen wird zu gemeinsamer wirtschaftlicher Durchdringung Chinas. Natürlich bedarf eine neue deutsch-japanische Verständigung einer Reihe gegenseitiger Zugeständnisse, vor allem einer ausreichenden Genugtuung auf japanischer Seite für den Überfall von Tsingtau.

## Gefahren des Stenotypistenberufes

Von A. Raacke, Nordhausen

**U**NSERE Zeit hat in die Reihen der Bureau- und Kontorarbeiter einen neuen Typ gestellt, den Stenotypisten. Sein Beruf ist bedingt durch die immer mehr und mehr anwachsende Schreibarbeit und das Bedürfnis, diese möglichst schnell zu erledigen, wozu die Kunst des Stenographierens und die Fertigkeit zur Bedienung der Schreibmaschine die geeignetsten Mittel bilden.

Der Stenotypist, oder besser gesagt, die Stenotypistin, denn das weibliche Element überwiegt in diesem Berufe ganz bedeutend, nimmt Stenogramme auf und überträgt sie in die Maschine. Die dazu notwendigen Allgemeinkenntnisse wer-



den schon durch eine abgeschlossene Volksschulbildung garantiert, während die manuellen Fertigkeiten meistens in Spezialkursen, die eine Stenographie-Geschwindigkeit von ca. 100 Silben pro Minute und eine Schreibfertigkeit auf der Maschine von höchstens drei Sekundenanschlägen bringen, erworben werden. Diese Ausbildung befriedigt heute die Ansprüche sowohl eines kaufmännischen Kontors, als auch die eines technischen Bureaus oder eines privaten oder amtlichen Sekretariats.

Da dieser Beruf keine produktive Geistesarbeit zu leisten hat und Fach- und Branchenkenntnisse nicht erfordert, so werden die Stenotypisten nur nach dem Grade ihrer mechanischen Fertigkeiten beurteilt, die einen besonderen Wert durch akkurate und saubere Arbeitsart erhalten. Der Wert der einzelnen Persönlichkeit kommt nicht sehr in Frage, darum ist auch jede Stenotypistin leicht zu ersetzen, und der ganze Stand trägt in seinen Anstellungsverhältnissen den Stempel einer auffallenden Schwankung.

Tausende von jungen Mädchen werden nun alljährlich durch die wirtschaftlichen Nöte in den Familien in diesen Stand hineingedrängt, und der gegenwärtige Krieg wird sicherlich ein noch größeres Anwachsen der Stenotypistinnen-Ziffer zur Folge haben, deshalb ist es wohl an der Zeit, die berechnete Frage zu erörtern: Birgt dieser Beruf in sich und in seinem Einfluß auf seine Umgebung Gefahren, die Reformen, oder wohl gar radikale Änderungen bedingen?

Lassen wir uns einmal von dem Kaiserlichen statistischen Amt über das rapide Wachsen dieses Berufes nur einige Zahlen sagen. Bei der letzten allgemeinen Berufszählung im Jahre 1907 sind an weiblichen, hauptberuflich in Handels- und Verkehrsbetrieben beschäftigten Angestellten (hauptsächlich Kontorarbeiterinnen) 79689 ermittelt worden, bei der vorhergegangenen Berufszählung 1895 nur 11987. An weiblichem Personal für die Kontore in Industriebetrieben sind ferner 53519 im Jahre 1907 gegenüber 5033 im Jahre 1895 gezählt worden. Die nächste Berufszählung wird uns sicherlich noch ganz andere Zahlen bringen, denn gerade die letzten Jahre haben mit der kolossalen Entwicklung des Handels- und Verkehrswesens die Zahl der Stenotypisten ganz wesentlich erhöht. Darum ist unsere Zeit geradezu verpflichtet, sich mit der Stenotypistenfrage einmal gründlich zu beschäftigen, denn letzten Endes sind es die Probleme der Menschenökonomie, die bei ihrer Erörterung mit untersucht werden.

Aus welchen Kreisen rekrutiert sich das Heer der Stenotypistinnen? Das Proletariat nimmt nur mit Ausnahmen daran teil, jedoch die Familien der kleinen Beamten, des kleinen Rentners, des Geschäftsmannes und des Gewerbetreibenden beschicken mit ihren 14- bis 16jährigen Töchtern zum allergrößten Prozentsatz den Stenotypistinnen-Markt. Neuerdings kann man sogar beobachten, daß die Bourgeoisie, be-

sonders für ihre älteren Töchter, denen die Heiratsaussichten getrübt sind, in diesem Berufe Betätigung sucht. Sie werden die Elite, denn die Verbindung ihres Hauses und ihre Mittel- oder Töchter-schulbildung geben ihnen vor der großen Masse ein Plus; vielfach schwenken sie aber wieder ab und finden eine standesgemäßere Beschäftigung als Korrespondentin, Buchhalterin oder Privatsekretärin. Also das Kleinbürgertum stellt das Hauptkontingent.

Schon bald nach der Schulentlassung empfangen die jungen Mädchen in privaten Stenotypistenschulen oder in den öffentlichen Schulen angegliederten Kursen ihre Ausbildung in Stenographie und Maschinenschreiben. Nach wenigen Monaten sind sie fertig, und die Praxis nimmt diese billigen Arbeitskräfte mit offenen Armen auf, erkennend, daß sie vor der Hand nur Geringes leisten, aber hoffend, daß sie sich zu nutzbringenden Kräften entfalten.

Wollen wir nun die Gefahren für diese jungen Mädchen erkennen, dann müssen wir uns die heutige Stenotypistin in ihrer Arbeit einmal genauer ansehen. Sie stenographiert nach Diktat. Mit gespannter Aufmerksamkeit nimmt sie die Worte des Diktierenden auf, es sind ihr nur leere Worte, denn in die Gedanken des Diktierenden kann sie sich nicht hineinversetzen, braucht es auch nicht, weil sie dazu verdammt ist, jahraus, jahrein das zu fixieren, was andere gedacht haben. Viele unserer Stenotypisten finden in solcher monotonen Arbeit ihre vollste Befriedigung, sie wollen nicht denken, können es vielleicht auch gar nicht mehr und merken nicht, wie sie allmählich zur Maschine degradiert werden; überträgt man ihnen eine Arbeit, die Gedankenkonzentration und geistige Anstrengung erfordert, so versagen sie vollständig. Wahrlich bedauernswerte Leute, die einer schrecklichen Zukunft entgegensehen, denn bei der heutigen rapiden Entwicklung der Technik sind sie gar bald durch billigere, besser und schneller arbeitende Maschinen zu ersetzen. Schon heute ist in vielen Kontoren und Bureaus die Stenographistin durch Sprechmaschinen (Parlograph, Diktaphon usw.) verdrängt, die das Diktat des Korrespondenten wortgetreu und korrekt auf Walzen aufnehmen und zu jeder beliebigen Zeit der Maschinenschreiberin klar und deutlich ins Ohr sagen.

Die Übertragung des Diktats in stenographische Schriftzeichen, sowie die spätere des Stenogramms in Maschinenschrift, bieten für den Stenotypisten im Anfang seiner praktischen Tätigkeit ungeheure Schwierigkeiten, denn die heutigen Stenotypistenschulen übergeben leider in den allermeisten Fällen ihre Schüler noch nicht fertig der Praxis, d. h. beim Stenographieren müssen diese sich noch auf Art, Form und genaue Darstellung der stenographischen Schriftzeichen besinnen, wodurch die dazu notwendige Geistestätigkeit die zur Aufnahme des Diktats gehörende zu einer großen Anstrengung



steigert. Der eigentliche Schreibakt vollzieht sich noch nicht automatisch, sondern bedarf noch der Leitung des Willens. In noch viel größerem Umfange finden wir das „Nichtperfektsein“ unserer Stenotypisten in der Bedienung der Schreibmaschine. Wer bei dieser Fertigkeit die Arbeit auf seine 10 gesunden Finger verteilt, die Augen nicht zur Orientierung auf der Tastatur, sondern allein zum ununterbrochenen Nachlesen des Manuskriptes gebraucht und gesicherte Automatisierung seiner Schreibbewegungen zum Anschlag der Tasten erreicht hat, der ist perfekt, und sein Geist ist bei manueller Betätigung der Schreibglieder zu höheren Funktionen frei. Aber das Maschinenschreiben nach der alten Schule, das die zwei oder vier arbeitenden Finger bis zum Schreibkrampf brachte und die Augen im Irren und Suchen auf dem Manuskript und der Tastatur nervös machte, ist leider bis vor ganz kurzer Zeit das Ergebnis eines sogenannten „Unterrichts“ gewesen und hat recht mangelhafte Leistungen gezeitigt.

Die nicht vollendete Fertigkeit erfordert in ihrer praktischen Anwendung das höchste Maß des physischen und psychischen Kraftaufwandes. Dieses schwere Stadium, das jeder manuell Arbeitende durchmachen muß, liegt beim heutigen Stenotypistenberuf in der praktischen Betätigung, während doch naturgemäß der Unterricht mit allen methodischen und pädagogischen Mitteln dem Schüler während der Ausbildungszeit über diesen Zustand hinweghelfen muß. In der Praxis ist er sich selbst überlassen und findet selten den richtigen Weg, diese Krisis zu überwinden, er bleibt ein Stümper, und unter unsagbaren Anstrengungen bricht er oft zusammen, niemals Freude und Befriedigung in seiner Arbeit gefunden habend — das ist Stenotypistenelend — durch mangelhafte oder halbe Ausbildung bedingt und zeitigt eine Nervosität, die für diesen Beruf geradezu typisch ist.

In der bisherigen mangelhaften Ausbildung liegt die größte Gefahr für unsere deutschen Stenotypisten, und es ist die höchste Zeit, daß hier mit allen Mitteln Besserung geschaffen wird, wir werden sonst später den Vorwurf über uns ergehen lassen müssen, durch Gleichgültigkeit und Nachlässigkeit die Entfaltung und Leistungsfähigkeit jugendlicher Kräfte verhindert zu haben. Maschinenschreiben und Stenographie sind bei der rapiden Entwicklung unseres Handels- und Verkehrswesens Erwerbszweige von großer nationalökonomischer Bedeutung geworden, und die berufenen Stellen, unsere öffentlichen Handelslehranstalten müssen im Interesse der ihnen anvertrauten Jugend es sich angelegen sein lassen, durch wissenschaftlich und methodisch einwandfreie Schulung eine gründliche und abgeschlossene Ausbildung auch in den technischen Fächern zu verleihen. Die praktischen Amerikaner sind uns darin weit voraus und haben es auch erreicht, daß ihre Stenotypistenleistung die deutsche weit übertrifft.

Unsere Stenotypisten können aber selbst an der Gesundung ihres Standes arbeiten, wenn sie sich alle zu einer festen Organisation zusammenschließen, die mit größtem Nachdruck die bessere Ausbildung ihrer Glieder fordert, die dann auch gute korrekte Leistungen und bessere Bezahlung im Gefolge hat. Zum anderen sollte man sich nicht mit einer einseitigen Ausbildung in manuellen Fertigkeiten begnügen, die Stenotypisten werden ihre Aufgabe erst dann gut lösen, wenn sie sich mit der Einführung in die Handelswissenschaften eine Quelle erschließen, aus der sie für ihre Arbeit Verständnis schöpfen. Es liegt auch im Interesse des Geschäfts, nur solche Kontorarbeiter zu haben, die sich in die Geschäftsmaterie hineindenken können und durch ihre verständnisvolle Arbeit immer mehr mit dem Geschäft verwachsen. Damit sind auch die Bedingungen gegeben, die den Stenotypisten das Tor zu den Stellungen öffnen, die mit Selbständigkeit und eigener geistiger Arbeit ihre höhere Wertschätzung begründen.

In der angedeuteten Linie müssen sich unsere Bestrebungen bewegen, um für eine große Gruppe von jugendlichen Kräften ernste Gefahren abzuwenden, das sind wir auch dem Rufe Deutschlands als „Land der Schulen“ schuldig. Wir sind moralisch verpflichtet, aus der heutigen Stenotypistin, die der Praxis halbfertig übergeben wird, dann bald nervös ihre Arbeitsstätte verläßt, um vielleicht später als kranke Mutter oder unvorbereitete Hausfrau in einer Ehe zu fungieren, nach gründlicher Ausbildung eine berufsfreudige und gesunde Arbeiterin zu schaffen, die auch in ihrem Berufe die Bedingungen für eine Lebensstellung findet.

### Bibliographie

- Bissing, Frdr. Wlth. Frhr. v.:* BELGIEN UNTER DEUTSCHER VERWALTUNG. (45 S.) Gr. 8°. München, Süddeutsche Monatshefte 1915. M —.60.
- KOLONIEN, DIE,* der europäischen Mächte und der Vereinigten Staaten von Amerika. Statistische Darstellung mit 4 Karten. Herausgegeben von der Deutschen Kolonialgesellschaft. (120 S.) Gr. 8°. Berlin, D. Reimer 1915. M 2.—.
- Oswald, Dr. Paul:* BELGIEN. (Aus Natur u. Geisteswelt. 501. Bdchn.) (118 S.) Kl. 8°. Leipzig, Teubner 1915. Geb. M 1.25.
- Tomaschivskyj, Dr. St.:* DIE WELTPOLITISCHE BEDEUTUNG GALIZIENS. Weltkultur u. Weltpolitik. Hrsg. von dem Institut f. Kulturforschung. in Wien u. Berlin von Ernst Jäckh. (Österr. Folge 1.) (46 S.) Gr. 8°. München, F. Bruckmann 1915. M —.75.
- Valentin, Veit:* BELGIEN UND DIE GROSSE POLITIK DER NEUZEIT. (Weltkultur u. Weltpolitik. Deutsche Folge 1.) (24 S.) Gr. 8°. München, F. Bruckmann 1915. M —.50.
- WELTWIRTSCHAFT U. NATIONALWIRTSCHAFT* von Franz Oppenheimer. (84 S.) 8°. Berlin, S. Fischer 1915. M 1.—.
- Wolf, Professor Dr. Jul.:* EIN DEUTSCH-ÖSTERREICHISCH-UNGARISCHER ZOLLVERBAND. (25 S.) Gr. 8°. Leipzig, A. Deichert 1915. M 1.—.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATZ ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 7

OKTOBER

1915

Albert Ballin

Von Felix Pinner, Berlin

**I**n der stolzen Geschichte der neueren deutschen Volkswirtschaft gibt es kaum ein stolzeres Kapitel als den Aufschwung der deutschen Schiffsreederei in den Jahrzehnten nach der Reichsgründung. Als Deutschland, dieses ursprünglich so ausgesprochen binnenvirtschaftlich veranlagte Land, das erst spät in die Reihe der seefahrenden Länder und noch später in die Reihe der großen Industrieländer eintrat, Schiffe über die Weltmeere zu schicken begann, betrieb es auch dieses Geschäft wie alle anderen mit „System“. Andere Seevölker mögen die Schifffahrt mit mehr ursprünglichem Talent und Temperament, mit abenteuerlustigerem Wagemut und früherer Reife ausgeübt haben, Deutschland *organisierte* dieses Geschäft nach dem Grundsatz der Regelmäßigkeit, Zuverlässigkeit und rationalen Wirtschaftlichkeit. Deutschland ist so im Gegensatz zu England, dem noch immer unerreichten Land der „wilden“ Trampschifffahrt, das klassische Land der *Linienreederei* geworden. Seine großen Linienschiffahrts-Gesellschaften wuchsen sich zu den ersten der Welt aus. Nicht nur die der Personenbeförderung dienenden Post- und Schnelldampferlinien, sondern auch ein großer Teil der reinen Frachtfahrten, soweit es bei ihnen mehr auf Schnelligkeit und Pünktlichkeit, als auf Billigkeit der Transporte ankommt, wurde in den festen Rahmen der Regelmäßigkeit eingespannt. Die großen „gemischten“ Reedereien Deutschlands beschränkten sich auch nicht auf ein oder mehrere Gebiete des Weltverkehrs, wie das selbst die größten Unternehmungen Albions taten. Sie begnügten sich nicht damit, Amerika-, Asien- oder Afrika-Linien zu sein, sondern die schlanken Schnelldampfer, die schweren Frachtschiffe des Norddeutschen Lloyd und der Hamburg-Amerika-Linie durchfurchten *alle* Meere der Weltkugel. Ihre Flaggen erschienen in *allen* größeren Häfen der

Welt, mit fast zärtlichem Stolz von den Auslandsdeutschen, mit immer wachsendem Respekt von den Fremden begrüßt. Ihre Bedeutung, die sich bald nicht mehr im Nationalen erschöpfte — so stark die Seegeltung Deutschlands auch allmählich wurde —, sondern die Hamburger und Bremer Linien auch im internationalen Verkehr zu einer „Klasse für sich“ machte, verdankten sie der Vereinigung zweier deutscher Muster-einrichtungen: des *deutschen Verkehrsmittels* und des *deutschen Hotels*. Ihre Vielfältigkeit und Universalität entsprang dabei, wie fast alles, was in Deutschland groß und dem ausländischen Wettbewerb überlegen wurde, mehr einer *Not* als einer Tugend. Die Beschränktheit der ursprünglichen Hilfsmittel, die Kargheit der Vorbedingungen gestatteten nicht, die Entwicklung sich selbst tragen zu lassen, sondern zwangen, die Kräfte zusammenzufassen und dadurch ihre Triebkraft zu erhöhen. Der verspätete Eintritt in den Kreis gut eingeführter und eingearbeiteter Wettbewerber versprach Erfolg nur bei höherer, nicht bei gleicher Leistung. Erreicht wurde dies dadurch, daß die deutsche Großschifffahrt in ihrer schöpferischen Zeit nicht als bloße Geschäftspolitik, sondern als *Wirtschaftspolitik* betrieben wurde. Die *Flagge* begnügte sich nicht damit, *dem Handel zu folgen*, sondern sie suchte ihm *voranzugehen* und ihn nach sich zu ziehen.

Zu den leuchtendsten Namen der deutschen Schifffahrt und der Weltschifffahrt überhaupt zählt der *Albert Ballins*. Mit August Lohmann, dem leider zu früh vergessenen Lloyd-Direktor aus den 70er und 80er Jahren ist er ihr größter Vollbringer geworden. Hätten beide Männer demselben Unternehmen angehört, so würde man sagen können, daß der jüngere als Erbe das Werk des älteren fortgesetzt hat. Denn als Ballins Stern zu steigen begann, hatte der Lohmanns bereits den Zenith überschritten. Aber wenn auch Lohmann für Bremen arbeitete und Ballin für Hamburg — und zwischen beiden Städten und ihren Schifffahrtsunternehmungen fehlte es selten an offenem Hader und niemals an ver-



steckter Eifersucht —, wenn auch in den verschiedenen Perioden bald Bremen auf Kosten von Hamburg, bald Hamburg auf Kosten von Bremen zu gewinnen suchte, von dem allgemeinen Standpunkt der deutschen Schifffahrtsentwicklung aus betrachtet reiht sich das Wirken Ballins dem Lohmanns ganz folgerichtig an. Schon Lohmann hatte die großen Grundprinzipien, auf die es für die deutsche Schifffahrt maßgebend ankam, richtig erkannt und in die Wirklichkeit umgesetzt: Regelmäßigkeit, Schnelligkeit, Betriebssicherheit, Universalität im Geschäftsbetriebe und der Aufbau dieser geschäftlichen Vorzüge auf breiter *verkehrspolitischer* Grundlage, das waren die Gesichtspunkte, die das helle Auge dieses grundtüchtigen Hanseaten mit Sicherheit erkannt und mit unbeirrbarer Festigkeit in die Wirklichkeit umgesetzt hatte. Ich möchte diese Gesichtspunkte als die Eigenschaften einer *extensiven* Schifffahrtspolitik bezeichnen. Hier hat Ballin den Faden weitergesponnen, vervielfältigt, mit der ganzen Kraft und Elastizität seines beweglichen Geistes zu einem komplizierten und doch übersichtlichen Gewebe versponnen. Hier ist er der Repräsentant und Führer einer sich quantitativ ins Kolossale steigenden Entwicklung geworden. Was Lohmann mit einem Schiffspark von Hunderttausenden von Tonnen, mit Kapitalien von 20 Millionen Mark anfang, hat Ballin zu Schiffsflotten von Millionen Tonnen, zu Kapitalien von 180 Millionen Mark geführt. Hier ist es aber vielleicht in noch stärkerem Maße als die Persönlichkeit die Entwicklung gewesen, die die Dinge fortgebildet hat. Das *Neue*, ganz Selbständige — das als Ballins ureigenste Leistung bezeichnet werden muß — ist sozusagen die *intensive* Durchbildung der Schifffahrtspolitik. Der Norddeutsche Lloyd Lohmanns hatte seinen Vorstoß in die internationale Schifffahrt bei aller klarer Erkenntnis der Wege und Ziele doch wohl auf zu schmaler Basis unternommen. Sein Unternehmen war — nicht vielleicht durch seine Schuld, sondern wegen der einseitigen Bedingungen des Hafens Bremen — zu sehr auf die Personenschifffahrt gestellt, oder es fehlte doch das Gleichgewicht zwischen dem verhältnismäßig viel einbringenden, aber wenig kostenden Warentransportgeschäft und dem spesenverschlingenden Personengeschäft. Diese Unausgeglichenheit mußte um so stärker hervortreten, je gewaltiger infolge des „Wett-rüstens“ der transatlantischen Schifffahrtsgesellschaften in Schnelligkeit und Luxus die Kosten der Personenbeförderung anschwellen, und sie hat in späterer Zeit auch recht empfindliche Rückschläge für den Norddeutschen Lloyd zur Folge gehabt. Ballin ist es für seine Gesellschaft, und dadurch indirekt wohl auch für die ganze deutsche Schifffahrt, gelungen, ein Verhältnis zwischen Fracht- und Personengeschäft herzustellen, wie es glücklicher und zweckmäßiger schlechterdings kaum gedacht werden kann. Begünstigt durch die natürlichen Verhältnisse des

Hamburger Hafens, hat er eine innere Ökonomie des Schifffahrtswesens geschaffen, bei der sich die beiden großen Teile des Geschäftes gegenseitig stützten und förderten. Er hat diese Ökonomie bis in die feinsten Einzelheiten durchgebildet, und selbst die Art seiner Schiffstypen zeigt fast immer das Bestreben, dieser Zweiseitigkeit des Geschäftes zu dienen.

Albert Ballin wurde in Hamburg am 15. August 1857 geboren. Seine Entwicklung vollzog sich so einfach, glatt und gradlinig, wie das sonst eigentlich nur bei Dutzendmenschen der Fall ist. Ballin, dem es doch an Beweglichkeit und spielender Phantasie ganz und gar nicht fehlte, gehört zu den Persönlichkeiten, die ohne tastendes Suchen und gelegentliches Abirren, also ohne jede Romantik, ihr Ziel schon früh klar erkannten und durch ein gütiges Geschick schnell auf den Platz gestellt wurden, der für sie der beste und geeignetste war. Einer kaufmännischen Lehrzeit in der Heimatstadt folgten ein paar *Wanderjahre in England*. Das große internationale Verkehrs- und Geschäftsgetriebe mit den „weltenweiten“ Perspektiven, wie sie sich damals den deutschen Häfen noch nicht eröffnet hatten, lernte der junge Ballin dort kennen. Er lernte dort das höchste Maß an verkehrspolitische Fragen anlegen. Trotzdem hielt es ihn in England nicht, die Vaterstadt Hamburg, mit der er stets auf das innigste verwachsen blieb, zog ihn übermächtig zurück. Als vor einigen Jahren eines der neuen Riesenschiffe der Hamburg-Amerika-Linie — wares „Imperator“ oder „Vaterland“? — seine erste Triumphreise über den Ozean machte, beschäftigte sich die englische Presse auch viel mit der Persönlichkeit Ballins und ein großes Blatt, das ihn mit einem ziemlich oberflächlichen Vergleich den Napoleon der Schifffahrt nannte, bedauerte es, daß Ballin seinerzeit nicht in England geblieben sei. Dann würde seine schöpferische Leistung der großbritannischen Schifffahrt zugute gekommen sein. Für uns ist es ein Glück, daß England diese zukunftsvolle Kraft nicht wie die manches anderen genialen Deutschen — ich nenne nur Rothschild, Sir Ernest Cassel und den großen industriellen Chemiker Ludwig Mond — festzuhalten verstand. So kehrte denn Ballin bald nach Hamburg zurück und wurde dort — *Auswandereragent* bei der *Carr-Linie*, die sich damals mit der alten Hamburger Reederei Slo-mann zu einem gemeinsamen Amerika-Dienst unter der Firma Union-Dampfschiffahrtslinie verbunden hatte.

Die Tätigkeit eines Auswandereragenten darf geschäftlich nicht unterschätzt oder gar als minderwertig betrachtet werden. Ballin gab sie jedenfalls eine bessere, tiefere und sozusagen praktischere Vorbildung, als sie die meisten Leiter von großen Schifffahrts-Gesellschaften empfangen haben mögen, und gerade die genaue und intime Kenntnis dieses nicht immer ganz sauberen Gewerbes, dessen Vertreter ein *aka-*



demisch vorgebildeter Schiffahrtsdirektor, der verstorbene Dr. Wiegand vom Norddeutschen Lloyd, in unzulässiger Verallgemeinerung einmal als „Abschaum der Menschheit“ bezeichnen zu dürfen glaubte, gab ihm später die Möglichkeit, den Auswandererdienst geschäftlich und — soweit dies möglich war — auch moralisch zu reformieren. Jedenfalls stellte für Albert Ballin die Tätigkeit eines Auswandereragenten allerdings großen Stils gewissermaßen das Tor dar, durch das der Sprosse aus einfacher Bürgerfamilie Eingang in die überseeische Reederei, bis dahin die Domäne des standesstolzesten und abgeschlossensten hanseatischen Patriziertums, gefunden hat.

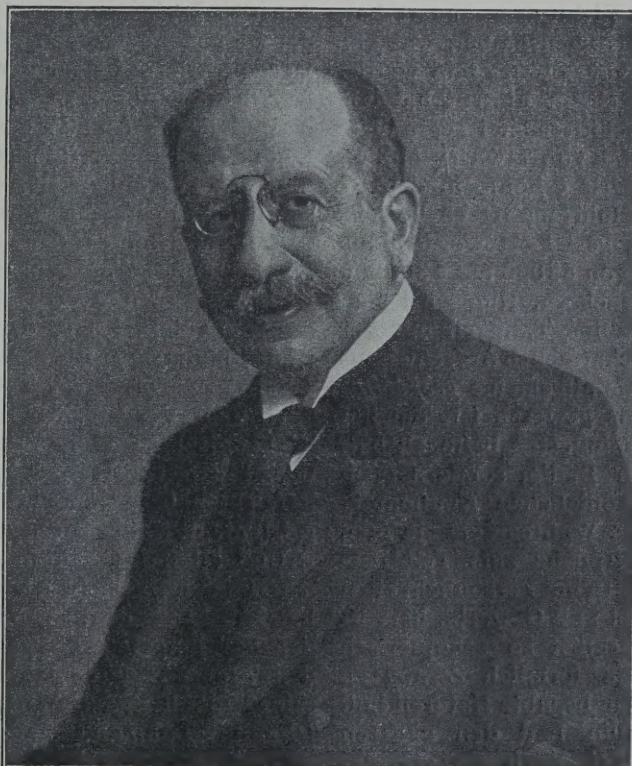
Man muß wissen, daß der Auswandereragent der Reederei gegenüber eine ziemlich selbständige Stellung einnimmt, daß er eine weitverzweigte, eigene Organisation unterhalten muß, um seine Funktionen erfüllen zu können. Die dumpfen, verelendeten Menschenmassen, die in den halbasiatischen Staaten nicht leben und nicht sterben können, diese lebendigen Reservoirs für die überseeische Auswanderung, wissen nichts von Hamburg-Amerika-Linie und Norddeutschem Lloyd, geschweige denn von Canadian Pacific und Cunard Steamship.

Die Namen Ballin und Heineken sind ihnen vollends Tabu, aber die Firmen Mißler & Co. in Bremen, Falck in Hamburg mit ihren galizischen und polnischen Unteragenten kennen sie. Die haben ihre Angehörigen und Bekannten im galizischen Dorf angeworben, mit der Bahn an den Hafen und von da über das Meer geschafft. Wer sich Mißler anvertraut, der weiß, daß er sich um nichts zu kümmern braucht, nicht um den Reiseweg, nicht um die Nahrung, nicht um Polizei- und Grenzbehörden, er geht von einer Hand in die andere, von der Bahn aufs Schiff, vom Schiff auf die Bahn, er zahlt seine Karte und wird zur bestimmten Zeit in seinem überseeischen Bestimmungsort abgeliefert. Mißler und Falck besorgen alles, nur an Mißler oder Falck hat sich der Auswanderer zu halten. Solch ein Auswandereragent war auch Albert Ballin zu einer Zeit, in der die Methoden noch nicht so ausgebaut waren, das ganze System noch nicht mit so automati-

scher Präzision funktionierte wie jetzt. Er, der schon als Knabe in seiner Vaterstadt Hamburg der damals noch recht primitiven Einschiffung der Auswanderer zugesehen hatte, und dem bereits in frühester Jugend die Reorganisationsbedürftigkeit und Steigerungsfähigkeit dieses Massengeschäftes aufgegangen war, organisierte als 25-jähriger einen musterhaften Zwischendecksdienst für die Hamburger Carr-Linie, die in dieser Zeit kühn der größten Hamburger Schiffahrtsgesellschaft, nämlich der *Hamburg-Amerikanischen Paketfahrt-Aktien-Gesellschaft*, den Ratenkrieg erklärt hatte. Es ist vielleicht der einzige romantische Zug in Ballins Entwicklung, daß er

der Reederei, die er später zu ihrer höchsten Blüte führen sollte, zuerst als erbitterter Widersacher gegenübergetreten mußte. Der Kampf war heftig, aber er dauerte, wie auch alle früheren Kämpfe im Hamburger Hafen, nicht allzu lange. Sein Verlauf war ganz typisch. Erst biß sich die Hamburg-Amerika-Linie, die durch ihr zögerndes Entwicklungstempo, ihre Rückständigkeit gegenüber den Errungenschaften der modernen Schiffahrt, stets neue Wettbewerber heranzog, mit diesen ein paar Jahre herum. Wenn beide Gegner durch die Blutverluste des Kampfes aufs äußerste geschwächt waren — aber auch

erst dann —, nahm die Hamburg-Amerika-Linie als die ältere und besser fundierte Gesellschaft das jüngere Unternehmen in sich auf. Das geschah in den 70er Jahren mit der Adler-Linie, das geschah jetzt auch mit der Carr-Sloman-Linie. Daß indes diesmal die Hamburg-Amerika-Linie nur äußerlich, als das ältere, finanziell besser situierte Unternehmen von breiterer Ausdehnung als Siegerin erschien, zeigte die Tatsache, daß bei der Fusion die beiden Leiter der Gegnergruppe, Albert Ballin und Guido Wolff, nicht nur mit in die Hamburg-Amerika-Linie übertraten, sondern auch bald deren Betrieb völlig beherrschten. Ihr Geist war es, der wirklich gesiegt hatte. Jedenfalls war es nun mit der Rückständigkeit der Hamburg-Amerika-Linie im großen Verkehr und mit den Kämpfen im Hamburger Hafen endgültig aus. Die Fusion mit der Union-Linie, die 1886 durch eine Betriebsgemeinschaft eingeleitet und im Jahre 1888 mit





der Übernahme der Carr-Dampfer zu Ende geführt wurde, bildete das Fundament, auf dem die Hamburg-Amerika-Linie zur ersten Reederei nicht nur Deutschlands, sondern der ganzen Welt emporwuchs. Emporgeführt wurde sie durch Albert Ballin, der ein geschwächtes Lokalunternehmen mit zaghafter Unternehmungslust und zurückgehaltener Entwicklung, das zu allen Neuerungen förmlich gedrängt werden mußte, in kurzer Zeit zu einer Reederei umwandelte, die an Lebendigkeit, Expansionswillen, Organisation und Ausnutzung aller modernen Errungenschaften an der Spitze aller Schifffahrtsunternehmungen marschierte.

Um zu erkennen, wie sehr er das Unternehmen in Wesen und Richtung geändert hat, muß man sich kurz vor Augen halten, was vor Ballin gewesen war und was unter ihm wurde. In den 40 Jahren vor seinem Eintritt hat das im Jahre 1847 als Segelschiffreederei gegründete Unternehmen sein Kapital von etwa  $\frac{1}{2}$  Million Mark auf 15 Million Mark erhöht, in den 27 Jahren seiner Direktionsführung ist es von 15 auf 180 Millionen Mark gesteigert worden, die Flotte ist in dieser Zeit von 65 000 auf 1 300 000 Bruttoregistertons angewachsen. Nun wird man vielleicht sagen, daß Ballins Tätigkeit mit der Zeit des allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwungs zusammenfällt, daß es die allgemeine *großartige Entwicklung* Deutschlands gewesen ist, die ihn hochgetragen oder zum mindesten beflügelt hat. Daran mag nicht nur für Ballin, sondern auch für manchen anderen „königlichen Kaufmann“ der letzten Epoche etwas Wahres sein, ja man kann sagen, daß diese Epoche zum Teil deswegen so viele schöpferische Persönlichkeiten und Leistungen in Handel und Gewerbe hervorgebracht hat, weil sie selbst so schöpferisch war und Gelegenheit, ja förmlich Zwang zu produktiver Betätigung für begabte Naturen bot. Dennoch bleibt bei Ballin und den anderen großen Kaufleuten der Zeit noch ein erkleckliches, vielleicht das beste und letzte Stück ihrer Leistung übrig, das nicht durch die günstigen Umstände, sondern durch die Persönlichkeit geschaffen und so geschaffen wurde, wie es sich dem Auge der Mitwelt darbietet. Man kann den *Anteil, den Zeit und Persönlichkeit an gewerblichen Schöpfungen* haben, vielleicht am besten charakterisieren, wenn man sagt, daß die günstigen Zeitumstände den genialen Begabungen Gelegenheit gegeben haben, sich auszuwirken, die in ihnen schlummernden Kräfte zu lösen und zu beschwingen. Dasselbe Saatkorn wird, wenn es auf einen außerordentlich fruchtbaren Boden fällt, anders und stärker aufgehen, als wenn es in dünnen Sandboden gesenkt wird. Bei Albert Ballin läßt sich ziemlich genau nachweisen, was an seiner Leistung persönlich war, und was auch ein anderer gemacht hätte oder hätte machen können. Schon bevor seine Regierung bei der Hamburg-Amerika-Linie begonnen hatte, war die fruchtbare Epoche der gewerb-

lichen Emanzipation über Deutschland gekommen, in der hamburgischen Schifffahrt und bei der Hamburg-Amerika-Linie hatte man wenig davon gespürt. Ein *konservatives, stagnierendes* und darum rückständiges *Hanseatentum* hatte sich in technischer wie wirtschaftlicher Beziehung damit begnügt, unlustig hinter der Entwicklung einherzulaufen, statt ihr als Pionier voranzugehen. Bei der Einrichtung jeder neuen Schifffahrtslinie prüfte man ängstlich die Frage, ob sie sich auch rentieren würde, ob auch ein ausreichender Handel da wäre, um sie bezahlt zu machen. Der *Krämerstandpunkt* herrschte statt des *Kaufmannsstandpunktes*. In organisatorischer Hinsicht vermochte die Hamburg-Amerika-Linie der Verhältnisse auf dem Gebiete der Personenbeförderung ebenso wenig Herr zu werden wie auf dem der Frachtenbeförderung. Auch in schiffstechnischer Hinsicht war man, besonders als Anfang der 80er Jahre der erste Leiter der Hapag, Adolf Godeffroy, der immerhin eine Persönlichkeit, wenn auch keine fortschrittliche gewesen war, von den Geschäften zurücktrat, hinter der großen internationalen Konkurrenz zurückgeblieben. Die Schiffe der Hapag konnten es sowohl an Größe als auch an Schnelligkeit mit denen mancher anderen transatlantischen Reedereien nicht aufnehmen. Jeder neue moderne Typ, zu dem man sich nach dem Vorgang der Konkurrenz schließlich doch entschließen mußte, wurde mit dem Vorbehalt eingeführt, daß man nunmehr bei dem Erreichten beharren und dem ungesunden Zeitgeist nicht weiter entgegenkommen wolle.

Und alles das, woran es in Hamburg fehlte, war in dem benachbarten Bremen in Fülle vorhanden. Die dortige Hauptreederei, der um 9 Jahre jüngere Norddeutsche Lloyd, hatte in den 70er und 80er Jahren unter der Führung seines durch und durch aufs Große gerichteten Direktors Lohmann eine glänzende Entwicklung genommen. Er hatte die Schifffahrt Hamburgs, das doch ein weitaus ergiebigeres wirtschaftliches Hinterland hatte, vom Binnenlande aus in der Elbe eine viel leistungsfähigere Zubringerstraße besaß und auch als Seehafen wesentlich günstiger lag als Bremen, an Konzentration der Kräfte, Unternehmungslust und modernem Geist weit hinter sich gelassen. In Bremen hatte man den Geist der Reichsgründung nicht nur politisch, sondern auch wirtschaftlich begriffen, hatte man sich von jedem Partikularismus frei gemacht und trieb eine wahrhaft großdeutsche Schifffahrtspolitik. Der Lloyd zeigte seine Schlüsselflagge überall, wo der Handel der Schifffahrt auch nur irgendeine Stütze zu bieten versprach und verließ sich darauf, daß man mit der Flagge nur mutig voranzugehen brauchte, um den Handel eines so mächtig „im Kommen begriffenen“ Wirtschaftsstaates wie des Deutschen Reiches wachzurufen. Als Dank erhielt der Norddeutsche Lloyd vom Reichstage den *offiziellen Postdampferdienst* nach Ostasien und Australien mit seinen



besonders für die damalige Zeit sehr wertvollen Subventionen zugesprochen. Das waren Bremer Erfolge, dem kargen Boden mit der Schärfe des Gedankens und der Unverdrossenheit der Arbeit abgerungen, denen das reichere Hamburg, als Ballin in seine erste Reederei eintrat, nichts gleich stolzes gegenüberzustellen hatte. Albert Ballin, ganz frische, unverbrauchte und in keiner Tradition beengte Persönlichkeit, die er war, erkannte bald, woran es lag, daß den vielfältigen, doch etwas schwunglosen, ins Breite, Alltägliche zertreibenden Kräften und Bestrebungen Hamburgs der Zug nach oben, die Sammlung, die Steigerung, fehlte. In der Hamburger Schifffahrt lebte wohl die Ehrlichkeit und Emsigkeit des Fleißes, der sich in der pflichttreuen Ausnutzung des *Gegenwärtigen* erschöpft und zufrieden gibt, lebte aber nicht die *Idee*, die immer in die *Zukunft* drängt. Albert Ballin, der aus Überzeugung Passageagent geworden war, erkannte, daß eine Schifffahrt, die ihre Hauptstärke in der Frachtenfahrt sah, und dank der günstigen Situation Hamburgs diese Fahrt auch unschwer gegen jede Konkurrenz verteidigen konnte, zwar immer ihre Leute ernähren, zwar immer dem Überseehandel schlecht und recht dienen würde, daß ihr aber doch die letzte Werbekraft, das letzte Ansehen, die letzte Fruchtbarkeit und die letzte Befruchtungsfähigkeit fehlen müsse. Die Frachtenfahrt, die man bisher in Hamburg als die Hauptsache angesehen hatte, worüber man die Personenbeförderung und besonders den Kajütenverkehr etwas vernachlässigt hatte, kommt mit einfachen, mittelmäßigen und langsamen Schiffstypen aus. Die Regelmäßigkeit der Fahrten braucht sich nicht bis zur pünktlichen Exaktheit und Schnelligkeit zu steigern, vielfach kann sie sich sogar mit der unregelmäßigen Trampreederei, der sogenannten „wilden“ Fahrt, begnügen und auf das feste Rückgrat der Linienreederei verzichten. Den Ruhm der Schifffahrt eines Landes, den „Namen“ einer Reederei macht nicht die Frachtschifffahrt, sondern der Passagedienst. Man darf mich nicht mißverstehen. Es gibt reine Frachtreedereien, die sehr hohe Erträge bringen, vielleicht höhere als die Passagelinien oder die gemischten Unternehmungen, aber es gibt keine reinen Frachtreedereien allererster Größe und Ordnung. Dazu fehlt ihnen — wir können es ruhig so nennen — der Reklameglanz der großen, modernen und komfortablen Schiffe, der imposanten Schnelldampfer, die sich vielleicht aus dem reinen Kajütengeschäft (für das die Hauptaufwendungen gemacht werden) nur mäßig bezahlt machen, die aber doch nicht nur für Zwischendeck, diese breite Grundlage des Personenverkehrs, sondern auch für das Frachtgeschäft werben. Wenn man berücksichtigt, daß die drei neuen Imperatorschiffe der Hapag allein über 100 Millionen Mark, also mehr als die Hälfte des Aktienkapitals der Gesellschaft, kosten, so wird man vielleicht finden, daß das Prinzip der Kajütengeschäfts-

reklame in letzter Zeit etwas ins Ungesunde, Unverhältnismäßige übertrieben wird. Man wird es bedauern, daß die enormen Kosten der Luxus-schiffe die Reedereien zwingen, zum Ausgleich das Frachtgeschäft, diese „melkende Kuh“ des Schifffahrtsbetriebes, mit zu hohen Raten zu belasten. Im Grunde ist dieses Prinzip aber für die Schifffahrt richtig, es schafft ihr und ihrem Lande Ansehen, Macht und Geschäft im Überseehandel, es macht ihre Flagge populär und bahnt so auch dem Güterverkehr neue Straßen. Albert Ballin war darum mit Recht und Erfolg bestrebt, der Hamburg-Amerikanischen Paketfahrt-Gesellschaft, ohne ihre eigentliche und ursprüngliche Grundlage — das Paketfahrtgeschäft — zu beeinträchtigen, einen zweiten tragfähigen Pfeiler in dem Ausbau des bis dahin etwas vernachlässigten und hinter der Bremischen Konkurrenz zurückgebliebenen Personengeschäftes zu geben. Da gab es nichts mehr von halb zaghaften, halb saturierten Beschlüssen, einen Größen- und Schnelligkeitsstandard gewissermaßen für alle Ewigkeit festzulegen, wie sie die frühere Direktion noch bei dem 16 Knoten schnellen Dampfer *Hammonia II* gefaßt hatte. Schon im Jahre 1887 ging die neue, zwar noch nicht nach außen hin, aber doch schon innerlich von dem vorwärts drängenden Temperament Albert Ballins beherrschte Direktion dazu über, zwei neue Schnelldampfer für den Personenverkehr in Bau zu geben, damit den neuartigen, inzwischen für alle Personendampfer übernommenen Typ des Doppelschraubendampfers in Deutschland kreierend. Den einen dieser Schnelldampfer, die „*Columbia*“, ließ die Gesellschaft wie üblich in England bauen, den zweiten, die „*Augusta Viktoria*“, als erstes großes Ozeanschiff in Deutschland, beim *Stettiner Vulkan*. Prinz Wilhelm, der heutige Kaiser, der sich schon damals für schiffbauliche und schifffahrtspolitische Fragen mit leidenschaftlichem Ernst interessierte, hatte der Gesellschaft durch den Reichskanzler Fürsten Bismarck diesen Versuch nahelegen lassen, und sein glänzendes Gelingen, dem fortdauernd ähnliche und größere Versuche folgten, hat zweierlei zur Folge gehabt: Er hat der damals noch schwachen deutschen Werftindustrie den mächtigen Impuls, die großzügige Entwicklungsfähigkeit gegeben, die sie im Laufe der Zeit ebenbürtig neben die klassische englische Schiffbauindustrie gestellt und über die Schiffbauindustrien aller anderen Länder hinausgehoben hat. Er hat ferner den Grund zu der Freundschaft gelegt, die heute noch zwischen Wilhelm II. und der Hapag wie deren Generaldirektor besteht.

Es ist im Rahmen einer knappen Schilderung unmöglich, Albert Ballin auf allen Wegen zu folgen, auf denen er das von ihm geleitete und bald mit ihm verwachsene, den Stempel seines Wesens tragende Unternehmen, in seinen Grundlagen gefestigt und zu seiner jetzigen Größe emporgeführt hat. Ich muß mich auf die



Heraushebung der stärksten und produktivsten Akzente in seinem Wesens- und Schaffensbilde beschränken. In Ballin vereinigte sich ein Meister der stillen, zähen, in äußeren Erfolgen wenig oder doch erst nachträglich hervortretenden Innenorganisation mit einem selten zielbewußten, klarblickenden und im Gewirr des Möglichen die Notwendigkeit der Entwicklung erfassenden Wirtschaftspolitiker. In der ersteren Hinsicht hatte er nicht nur tüchtige Helfer, sondern — z. B. in dem gleichzeitig mit ihm von der Carr-Linie zur Hapag übergetretenen Guido Wolff — Mitarbeiter schöpferischer Prägung. Als Wirtschaftspolitiker war er der alleinige Führer, der „Kopf“ unter den „Händen“, das Genie unter den Begabungen, hatte er allein den visionären, unbeirrbaren Blick für die Richtung des Weges, für Tempo, Mittel und Ziel. Daß die Organisation der Hamburg-Amerika-Linie gewissermaßen haarscharf dem wirtschaftlichen Inhalt angepaßt wurde, daß ein fast vollkommenes Gleichgewicht zwischen der produktiven Potenz des Unternehmens und seinem „Apparat“ hergestellt werden konnte, war wohl auch auf das Konto Albert Ballins, seiner leichten und doch kräftigen Hand, seiner feinfühligsten und doch gewichtigen Art, seiner schnell witternden Reagierfähigkeit und seiner Kräfte und Gegenkräfte richtig einsetzenden Manövrierkunst zu setzen. Unproduktive Reste in der Verwaltung, eine Organisation um des Organisierens willen, einen kostspieligen Apparat, der mitgeschleppt werden mußte, ohne irgendwie lebendig zu werden — Dinge, die sich häufig auch bei den größten und erfolgreichsten Unternehmungen finden —, gab es in Ballins bester Zeit bei der Hamburg-Amerika-Linie fast gar nicht. Wie sehr solche Dinge ein Unternehmen belasten können, zeigt z. B. die unglückliche Beteiligungspolitik, die wirtschaftliche Gründerei, die ein so tüchtiger, gedankenreicher Mann wie Dr. Wiegand, dem Norddeutschen Lloyd in dem Wahn aufpackte, er könne damit eine bremische Industrie, ein Hinterland für die bremische Schifffahrt schaffen. Auch die gründlich-schwere Organisation, die z. B. Kirdorf dem Rheinisch-Westfälischen Kohlsyndikat gab, unterscheidet sich im Grunde von der ganz auf Elastizität gestellten des Ballinschen Systems; bei aller Vielseitigkeit war dieser auch die Dezentralisation und Verkapselung des Systems Rathenau so gut wie fremd. Ballin kann man vielleicht den *Künstler* der Organisation nennen. Er schuf eine Objektivierung der Geschäfte, unter deren Decke doch nie der Puls der Individualität zu schlagen aufhörte, bei der alle Fäden auf einen Druck blitzschnell nach dem Zentrum reagierten. Ihr Geheimnis war eben eine Persönlichkeit, die bei aller Konzentration und strengen Sachlichkeit Lichter nach allen Seiten ausstrahlte, dank der spielenden Leichtigkeit ihrer Faktur sich ruhig einmal in Details verlieren, viele und verschiedene Einzelheiten auf einmal behandeln und beherrschen konnte,

ohne sich an diese Kleinigkeiten zu verlieren. Gerade diese leichte und disziplinierte Fülle, diese Farbigkeit, dieser phantasievolle Schwung scheinen das Erbteil zu sein, das Albert Ballin seiner jüdischen Rasse zu verdanken hat.

So gerüstet und so begabt hat Ballin der Hamburg-Amerika-Linie ihre wirtschaftliche Ökonomie geschaffen, die Kräfte der Hafenstadt Hamburg und die zum Überseehandel drängenden Kräfte Deutschlands ihr als Grundlage gebend, zugleich auch durch sie sammelnd und entwickelnd. Die Wirtschaftspolitik, die er trieb, stand so im wahrsten Sinne des Wortes unter der Devise, die sich die Hamburg-Amerika-Linie als Wahlspruch gewählt hatte: „Mein Feld ist die Welt“. Als Ballin in die Gesellschaft eintrat, unterhielt diese nur 4 Linien nach Nordamerika und Westindien; vor dem jetzigen Kriege betrieb sie mehr als 70 Linien und fuhr nach fast allen Teilen der Welt. Dabei hat die Hamburg-Amerika-Linie nicht etwa das Schifffahrtsgeschäft anderer deutschen Linien mit dem Rechte des Stärkeren an sich gerissen. Gewiß, sie hat manche Reederei erworben, und deren Fahrten übernommen, aber sie hat in allen Fahrten, in die sie eintrat, sich mit den älteren Speziallinien, die bereits vor ihr da waren, verständig und durch eine gemeinsame Organisation des Geschäfts die Betriebskosten auf das denkbar niedrigste Niveau zu drücken versucht. Es gibt heute kaum eine namhafte Hamburger Reederei, mit der die Hamburg-Amerika-Linie keinen Gemeinschaftsvertrag abgeschlossen hat, und an der sie nicht durch Aktienbesitz beteiligt ist. Die Wörman-Linie, die Deutsch-Ostafrika-Linie, die Deutsch-australische Dampfschiffahrts-Gesellschaft, die Hamburg-Südamerikanische Schifffahrts-Gesellschaft, die Kosmos-Linie, sie alle stehen in engster Beziehung zur Hapag und zur Ballinschen Schifffahrtspolitik. Mit der Bremer „Hansa“ hat die Hamburg-Amerika-Linie sich in die ostasiatische und indische Fahrt geteilt. Mit der größten Bremer Reederei, dem Norddeutschen Lloyd, hat die Gesellschaft auf der Basis der Gleichberechtigung in vielen Schifffahrtspools und in vielen freien Fahrten Seite an Seite gearbeitet und sich mit ihr zusammen an zwei ausländischen Gesellschaften, der Triester Austro Americana und der Rotterdamer Holland-Amerika-Linie, maßgebend beteiligt. Kurz vor dem Kriege haben sich diese Beziehungen auf Initiative Ballins zu einem umfassenden *Interessengemeinschaftsabkommen* verdichtet, durch das jahrzehntelanger Rivalität ein Ende gesetzt werden sollte. Seine kluge Voraussicht hat sich auch erwiesen, als er im Jahre 1902 den berühmten Neutralitätsvertrag mit dem *amerikanischen Morgantrust* abschloß, und die öffentliche Meinung in Deutschland, die nach dem Einbruch dieses Trusts in die alte englische Schifffahrt nun auch etwas ähnliches für Deutschland befürchtete, mit einem *fait accompli* beruhigen konnte. Da er die Be-



deutung des Trusts aber niemals sehr hoch eingeschätzt hatte, gab er dem Abkommen eine so lose Form, daß es ihm später, als der Morgantrust nicht sonderlich prosperierte, unschwer gelang, sich und den Lloyd von diesem Interessengemeinschaftsvertrage zu befreien.

Der breiten Anlage der wirtschaftspolitischen Ökonomie entsprach die der betriebstechnischen und finanziellen. Die finanz-technische Geschicklichkeit, der kaufmännisch-praktische Blick, die bei aller Großzügigkeit und allem Idealismus der wirtschaftlichen Denkart Ballins nur selten im Stich ließen, gaben ihm stets die Möglichkeit, seine Pläne mit den Forderungen und Beschränkungen der realen Verhältnisse in Einklang zu bringen. Sie bewirkten, daß er so gut wie nie vor eine Situation gestellt wurde, in der er erkennen mußte, sich zu weit vorgewagt zu haben. In betriebstechnischer Hinsicht hat er sich durch die von ihm erkannte Notwendigkeit, das Neueste und Modernste, das die Schiffbautechnik konstruierte, zur Anwendung zu bringen, nicht zu kostspieligen und gefährlichen Experimenten fortreißen lassen. Der Doppelbasis seiner Gesellschaft als Fracht- und Personenbeförderungsunternehmen eingedenk, hat er die Mode der sogenannten  $5\frac{1}{2}$  Tage-Dampfer, der Ozeanrenner, deren Wirtschaftlichkeit gering ist, nur mit einem Schiff mitgemacht, und auch dieses später aus dem Amerikadienst gezogen. Er hat dafür kombinierte Dampfertypen, die alle drei Zweige des Reedereigeschäfts, den Kajütenverkehr, den Zwischendecksverkehr und das Frachtgeschäft, in sich vereinigten, aber je einen dieser Zweige nach der Eigenart der Schiffe und der Linien besonders hervorhoben, gebaut, die eine außerordentlich gesunde Rentabilität erreichten. Eine echt Ballinsche, so ganz und gar unzüchtige und geistvolle Idee war die Erfindung der „Seetouristik“, der Vergnügungsreisen zur See, die später vielfach kopiert worden ist, und sich in den letzten Jahren vor dem Kriege zur Vollblüte entwickelt hat.

Albert Ballin war aber nicht nur ein Könner ersten Ranges, sondern auch ein großer *Repräsentant*. Er verstand nicht nur zu arbeiten und zu leisten, sondern hatte auch die nicht gering zu schätzende Gabe, seine Arbeit und sein Werk nach außen hin wirkungsvoll zu vertreten und ins richtige Licht zu setzen. Das ist für den Erfolg und vor allem für den raschen Erfolg einer Sache absolut nicht gleichgültig, und es ist als ein besonders günstiges Zusammentreffen zu betrachten, wenn jemand nicht nur im „Sein“ stark ist, sondern auch die Gabe besitzt, das, was er ist, in restloser Vollständigkeit zu *scheinen*. Nach dem, was wir vorhin über die individuelle Art seines Organisationstalentes gesagt haben, wird man das „was“ und das „wie“ dieser repräsentativen Begabung ohne weiteres verstehen. Es ist keine schwere oder gar gespreizte Grandezza, keine salbungsvolle Würde, kein vielrednerisches Pathos, sondern es ist die über-

legene Leichtigkeit, mit der er sich allen wechselnden Situationen sofort anpaßt und sie dadurch beherrscht. Es ist die durchdringende Klugheit, mit der er die Menschen durchschaut, die eindringliche Darstellungskunst, mit der er sie zu interessieren, zu überzeugen und zu lenken versteht. Es ist das glänzende Geschick, mit dem er — ohne darum von seinem Ernst nur das Geringste preiszugeben und ins Spielerische des Jongleurs zu verfallen — jeder Sache den „richtigen Dreh“ zu geben versteht. Er ist ein Meister der Rede, der Verhandlung und ein geistreicher Plauderer. Er hätte nicht nur gerade als Kaufmann, sondern auch als Advokat, als Politiker, als Journalist groß werden können. In dieser Vielfältigkeit und Wandlungsfähigkeit ist vielleicht einer der Gründe zu sehen, warum Albert Ballin auf Kaiser Wilhelm, der ihm in dieser Beziehung ähnelt, einen so starken Reiz ausübt.

Daß Ballin unter solchen Umständen die Seele des *internationalen Schifffahrtspools*, ihr Repräsentant und Verhandlungsführer, ihr Organisator und Taktiker geworden ist, kann nicht wunder nehmen. Selbst die Engländer erkannten seine Überlegenheit an und ordneten sich ihm in allen Fragen gemeinsamer Interessen bereitwillig unter. Die Tatsachentreue verlangt allerdings, festzustellen, daß der erste Gedanke des Konferenzsystems in der Schifffahrt nicht von Ballin ausgegangen ist. Die Hamburg-Amerika-Linie regte ihn zu einer Zeit an, in der Ballin ihr noch nicht angehörte, ja in der sie selbst sich in den größten Organisationsnöten befand: wieder einmal der in der Wirtschaftsgeschichte nicht seltene Fall, daß ein fruchtbarer Gedanke nicht aus der Weisheit, sondern aus der Ratlosigkeit geboren wurde. Allerdings ist jeder Gedanke schließlich das, was man aus ihm macht, und die Poolidee ist vielleicht nur deshalb zu ihrer großen praktischen Bedeutung für die Schifffahrt gelangt, weil Ballin soviel aus ihr zu machen verstand. Er brachte es fertig, dem komplizierten Netz loser Verträge und Abmachungen zugleich Festigkeit und Elastizität zu geben. Liest man es jetzt, so erscheint es einfach. Das Poolsystem, wie es sich schließlich im Laufe der Jahre herausgebildet hat, war folgendermaßen organisiert: Es gipfelte in einer *indirekten* Festlegung der Fahrpreise und Beförderungsanteile, da der auf freie Entwicklung und Elastizität angewiesene Verkehr einen unbedingten und direkten Zwang nicht vertragen hätte. Ist es doch unmöglich, das Publikum zu zwingen, mit dieser Linie zu fahren und mit jener Linie nicht zu fahren, nur damit die Quotenparität in den Pools aufrecht erhalten werde. Derartige Bevormundungen verträgt der Verkehr nicht, und Unternehmungen, die ein Interesse daran haben, den Verkehr mit allen Kräften zu heben, können ein System der starren Schematisierung nicht im Ernst durchführen, können auch ihre Individualität hinter der „Poolmarke“ nicht zu



sehr verschwinden lassen. Man regulierte daher in den Pools die Anpassung des Verkehrs an die Quoten der einzelnen Schiffsahrtsunternehmungen derartig, daß man den Unternehmungen, deren Frequenz hinter ihrer Beteiligung zurückblieb, Ratenermäßigungen gestattete, die anderen Unternehmungen, deren Frequenz ihre Beteiligung überschritt, dagegen zu Ratenerhöhungen verpflichtete. Soweit durch derartige Maßnahmen keine ausreichende Verteilung geschaffen wurde, ließ man geldliche Ausgleiche zwischen den Vertragsgesellschaften bis zur Herstellung des Gleichgewichtes eintreten. Die Festlegung der Grundraten erfolgte durch jeweilige Verständigung. Doch war es, damit eine den Bedürfnissen oder Anschauungen auch nur eines einzelnen Unternehmens widersprechende Preispolitik durch Majorisierung unmöglich gemacht wurde, jeder Gesellschaft frei gestellt, am Beginn eines neuen Jahres ihre Raten innerhalb eines bestimmten Spielraumes nach Belieben herauf- oder herunterzusetzen. In dieser Weise sind die Schiffsahrts-pools fast drei Jahrzehnte ohne erhebliche Quoten- und Wesensveränderungen in Kraft gewesen. Obwohl in dieser Zeit die Ozeanschiffahrt ihre gewaltigste Entwicklungsepoche erlebt hat, die einzelnen Unternehmungen sich in ihrer Kapitalkraft und in ihrem Schiffspark zum Teil verzehnfacht, in ihrem Liniennetz zum Teil verdreifacht, in ihren Schiffstypen und Schiffsgrößen gleichfalls um ein Vielfaches gesteigert haben, sind die Verhältnisse der einzelnen Poolmitglieder zueinander kaum verschoben worden. Es ist innerhalb der Poolordnungen lange Jahre für eine starke Expansion aller Gesellschaften Raum gewesen.

Aber nachdem die Pools sozusagen ihre Probe auf das Exempel bestanden und selbst vor den Augen eingeschworener Kartellgegner als zulässige, ja nützliche und notwendige Ausnahmerscheinungen Gnade gefunden hatten, war es kein anderer als Ballin selbst, der den so festverankerten *Glauben* an ihre *Unentbehrlichkeit* zerstörte. Als darob vor einigen Jahren ein Streit zwischen der Hamburg-Amerika-Linie und dem Norddeutschen Lloyd entbrannte und nationale Interessen für den Schutz des angeblich von Hamburg bedrohten Lloyd hier und da geltend gemacht wurden, prägte Ballin in einer polemischen Schrift das glänzende und in seiner Wahrheit verblüffende Wort: „daß der internationale Schiffsahrtspool doch wahrlich nicht zu den Imponderabilien der deutschen Nation gehöre“. Der *äußere Grund* für den Gesinnungswechsel Ballins bestand darin, daß die historisch gewordene Quotenordnung der Pools die gewaltig gesteigerte Expansion der Hamburg-Amerika-Linie doch schließlich beengte. Vielleicht entscheidender aber war ein mehr *innerlicher Grund*, der so recht die allen Doktrinen und Thesen, auch den von ihm selbst begründeten, abholde Art Ballins offenbarte. Dieser freie, auch gegen sich selbst kritische und stets

mit den Maßen der Gegenwart, oder besser der Zukunft messende Geist hatte eingesehen, daß das Anwachsen der *nationalistischen Strömungen* im politischen und gewerblichen Leben immer entschiedener auch auf die bis dahin ganz internationale Schiffsahrt übergreifen müsse. In den Niederlanden, ja selbst in dem verbündeten Österreich-Ungarn, lehnte man sich gegen die maßgebende Beteiligung der großen deutschen Schiffsahrtsgesellschaften an den dortigen Amerika-Linien auf, die doch erst von Hapag und Lloyd lebensfähig gemacht worden waren. Noch bezeichnender, wenn auch weniger geräuschvoll als die nationalistische Agitation im Falle der Austro-Amerikana und der Holland-Amerika-Linie machten sich nationalistische Strömungen in der englischen Schiffsahrt geltend, die insbesondere für den Verkehr mit dem Dominion Kanada Vorrechte für sich in Anspruch nehmen wollte. Demgegenüber empfand es Ballin als Notwendigkeit, die deutschen Großreedereien, die Hamburg-Amerika-Linie und den Norddeutschen Lloyd, fester als bisher zusammenzuschließen und dadurch den Machtbestrebungen der ausländischen Schiffsahrt gegenüber zu stärken. Dieses Ziel, um dessentwillen Ballin sogar den Pool auf das Spiel setzte, erreichte er auch schließlich, indem er — die lokalpatriotischen Widerstände des Lloyd mit Mühe besiegend — kurz vor dem Kriege eine *enge Interessengemeinschaft* zwischen beiden Gesellschaften zustande brachte, deren Organisation noch einmal seine Verhandlungsgeschicklichkeit wie seine konstruktive Meisterschaft in hellstem Lichte erstrahlen ließ. Daß der Krieg, dieser gewaltsame Zersprenger der langjährigen Poolfreundschaft, so nahe bevorstehe, hat Ballin wohl selbst damals nicht geglaubt, aber seine feine Witterung für die Verschärfung der nationalistischen Gegensätze, die einer „Pooldämmerung“ entgegenzutreiben schienen, hat ihn nicht getrogen.

Sucht man in all der reichen und trefflich abgestimmten Fülle der Ballinschen Begabung die eigentlich grundlegenden Eigenschaften, so wird man sagen müssen, daß sich in ihm ein klug und scharf rechnender *Realpolitiker* mit einem *schwungvollen Idealisten* vereinte. Der erste besaß den seltenen Zweiklang einer Begabung, die die Dinge ebenso trefflich zu behandeln wußte wie die Menschen. Der zweite offenbarte sich in einem fast unerschütterlichen *Wirtschafts- und Verkehrsoptimismus*, der alle seine großen Kräfte zusammenhielt, vor einer Verzettelung bewahrte und zu der Außerordentlichkeit der Endleistung anfeuerte. Um es praktisch zu sagen, Albert Ballin klebte nicht an der Vorkalkulation, er sagte sich: Den zukünftigen Verkehr, seine Steigerung, seine Progression kann man nicht errechnen. Die das wollten, die z. B. den Verkehr der Eisenbahn nach den vorherigen Verkehrsergebnissen des Postkutschendienstes berechneten, haben der neuen Beför-



derungsart ein klägliches Fiasko vorausgesagt und haben sich — unsterblich damit blamiert. Dasselbe war der Fall mit dem Telegraphen, dem Telephon, dem elektrischen Licht usw., dasselbe ist es auch mit dem überseeischen Verkehr. Es hat keinen Zweck, vor jedem Bau eines neuen Schiffes oder Schiffstypus, vor jeder Einrichtung einer neuen Linie eine ängstliche Rentabilitätsberechnung aufzumachen. So etwas liegt im großen Gefühl. Man darf derartige Dinge nicht mit Gegenwartsaugen, man muß sie mit Zukunftsaugen ansehen. *Ballin hatte solche Zukunftsaugen.* Er hat sich selten verrechnet, seine Unternehmungen hatten zwar oft anfänglich Hindernisse zu überwinden, sie forderten eine Zeitlang vielleicht Züßüßen, aber schließlich „kamen“ sie fast immer. War der Verkehr nicht gleich da, der sie tragen konnte, so weckten sie ihn und zogen ihn allmählich herbei. Als unbedingter Anhänger der freien Verkehrsentwicklung war Ballin Zeit seines Lebens auch überzeugter Gegner der Schifffahrtssubventionen, die der Schifffahrt zwar staatliche Hilfsmittel zur Verfügung stellten, sie aber an fest vorgeschriebene, vielleicht unwirtschaftliche Bahnen fesselten und zu ängstlichem Rechnen zwangen.

Nun hat der Krieg, gerade in dem Augenblick, in dem drei gewaltige Schiffe der Imperator-Klasse sichtbarer als bisher die Vorherrschaft der Hamburg-Amerika-Linie festigen sollten, Ballin und die von ihm beherrschte Schifffahrt lahmgelegt, und die Engländer, die vielleicht keinen Teil der deutschen Entwicklung so haßten wie diesen Aufschwung der Ballinschen Großreederei, haben die Genugtuung, die Schiffe der Hapag von den Weltmeeren vertrieben zu haben. Wir wissen, daß dies nur ein vorübergehender Zustand ist, aber wir sind auch ehrlich genug, zuzugeben, daß die erzwungene Muße, die trotzdem weiterlaufenden Betriebskosten unsere Schifffahrtsunternehmungen nicht unbeeinträchtigt lassen und ihren Leitern manche sorgenvolle Stunde bereiten werden. Sicherlich werden sie nicht einfach da anknüpfen können, wo sie aufgehört haben, sicherlich wird eine gewaltige Arbeit der Gedanken und Hände notwendig sein, um die Schäden des Krieges wieder wettzumachen. Aber wir können auch davon überzeugt sein, daß ein Geist wie der Albert Ballins nicht bei den nächsten Jahren und bei den Mitteln, über sie hinwegzukommen, stehen bleiben wird. Zweifellos wird er die *großen Ergebnisse dieses Krieges in Erfolge für die deutsche Schifffahrt* umzusetzen suchen und umzusetzen verstehen. Zweifellos ringen und reifen schon jetzt in seinem Hirne Pläne und Entwürfe, die voller Zukunft sind. Freuen wir uns, daß wir gerade jetzt einen Mann wie Ballin haben, der uns die Gewähr dafür bietet, daß der deutsche Weltverkehr aus den Früchten dieses Krieges den denkbar größten Nutzen ziehen wird.

## Umwertung der Geschäftsmoral.

Von Heinz Potthoff, Düsseldorf.


 IE moderne kapitalistische Entwicklung, die uns durch Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung, Maschinenanwendung und Großbetrieb eine ungeheure Zunahme der Arbeitsergiebigkeit und des Reichtums gebracht, hat leider zugleich den ganzen Produktionsprozeß auf den Kopf gestellt, indem sie das Verhältnis von Erzeugung und Verbrauch umkehrte. Der Mensch ist in unserer Wirtschaft nicht mehr das Maß aller Dinge, es wird nicht mehr produziert, damit konsumiert werde; sondern der Konsum ist zu einem Mittel geworden, dessen Endzweck der Profit ist. Wer sein Geld in der Herstellung von Brot angelegt hat, fragt nicht, ob es hungrige Menschen gibt, sondern nur, ob er sein Erzeugnis mit Gewinn verkaufen kann. Häuser werden nicht gebaut, damit Menschen wohnen können, sondern damit ein Grundstück rentabel ausgenutzt werde. Der Fabrikant (und in ähnlicher Weise auch der Landwirt oder sonstige Erzeuger oder Vertreter von irgendwelchen Erzeugnissen) fragt gar nicht darnach, was mit seinen Erzeugnissen wird, sondern nur, welchen Preis und damit Überschuß sie ihm abwerfen.

Dieser Irrweg ist auch von der deutschen Wirtschaftspolitik mit beschritten worden. Sie geht nicht von der Frage aus, wie die fast 70 Millionen Reichsangehöriger auf beste und wirksamste Weise möglichst gut und reichlich mit der nötigen Nahrung, Wohnung, Bekleidung, mit Unterricht und allen anderen Kulturgütern versorgt werden können; sondern sie rückt in die erste Linie die Frage, wie die verschiedenen Produktionszweige ertragreich und blühend gemacht oder erhalten werden können. Das kommt nicht nur bei den Schutzzöllen in Frage, sondern auch beim Mittellandkanal, der nicht gebaut werden durfte, weil er die Nahrungsmittel billiger gemacht hätte, und den Schifffahrtsabgaben, bei der Margarine-Gesetzgebung, beim Verbot des billigen Süßstoffes Saccharin im Interesse der Zuckerfabriken und in vielem anderen. Wenn man unsere wirtschaftliche Gesetzgebung ansieht, meint man zu Zeiten, der Mensch sei hauptsächlich dazu auf der Welt, um durch Bezahlung gewisser Produkte gewisse Kapitalien zu verzinsen. Das tritt am schärfsten in die Erscheinung bei Gesetzen wie dem über den Absatz von Kalisalzen, bei dem unmittelbar die Rentabilität von einigen hundert Millionen Mark, die unwirtschaftlich angelegt waren, Anstoß und Zweck zu einer die Konsumenten belastenden Maßregel bot.

Fast noch stärker als die Gesetzgebung ist die Sitte der kapitalistischen Umwertung gefolgt. Niemand fragt darnach, mit welchen Kosten und auf wessen Kosten ein Profit erzielt ist, wenn nicht gerade die Strafgesetze verletzt wor-



den sind. Ob ein Grundstückshändler durch seine Spekulationen in weitem Umkreis die Mieten erhöht und die Wohnverhältnisse verschlechtert hat, ob ein Schnapsfabrikant zahllosen Familien das Verderben gebracht hat, darnach fragt man nicht, sondern zieht vor dem Reichgewordenen den Hut. Das geht soweit, daß es fast als Vorwurf gilt, wenn man sein Geld in einer der Allgemeinheit nützlichen Weise verdient. Wer ein Heilmittel gegen eine Volkskrankheit vertreibt und dabei zu Wohlstand kommt, setzt sich schweren Vorwürfen aus, die er sparen würde, wenn er ein Volksgift vertriebe. Wer mit großem Gewinn eine gesunde Gartenstadt begründete und Hunderte von Familien in billige, gute Einzelhäuser brachte, würde weit eher Angriffe erfahren als ein anderer, der Mietskasernen baute. Wer für öffentliche Interessen eintritt, kann nicht schlimmer diskreditiert werden als durch den Nachweis, daß er Geld dabei verdient.

Gegen diese Anschauungen hat sich im letzten Jahrzehnte eine wachsende Bewegung von verschiedenen Seiten her geltend gemacht. Die Organisierung der immer stärker anschwellenden Arbeitermassen zwang zur Beachtung ihrer Interessen, und heute kennen wir neben den privatwirtschaftlichen Rücksichten auch die sozialen. Wenn auch die Rentabilität eines Unternehmens immer noch einfach nach der Verzinsung des Sachgüterkapitals bemessen wird, so wissen wir doch, daß neben und vor ihm das Menschenkapital zu beachten ist, und gesetzliche Vorschriften sorgen dafür, daß die arbeitenden Bürger einigermaßen gegen einen Raubbau an ihrer Gesundheit geschützt werden. Auch von seiten der Konsumenten hat sich der Anfang einer Käufermoral ausgebildet, die sich darum kümmert, unter welchen Arbeitsbedingungen die angebotenen Erzeugnisse hergestellt sind; die lieber mehr bezahlt, als billige Ware auf Kosten von Frauen- und Kinderarbeit zu kaufen. Schließlich ist auch unter den Erzeugern selbst ein Gefühl für soziale Pflichten entstanden, nicht nur den Angestellten gegenüber, sondern auch den Käufern und dem Stoffe gegenüber. Eine sich erfreulich vergrößernde Zahl von Geschäftsleuten legt Wert darauf, ihr Geld in einwandfreier Weise zu verdienen, nicht nach Stoff oder Form nur Schund zu liefern (Deutscher Werkbund), nicht das Publikum über Natur und Wert der Ware zu täuschen, nicht den persönlichen Nutzen mit einer Schädigung der Allgemeinheit zu verbinden; schließlich auch den Wettbewerb in anständige Bahnen zu leiten. Zu dem letzten Punkte gehören nicht nur die Gesetze über unlauteren Wettbewerb, sondern auch die Versuche vieler Firmen, ihre Reklame in eine künstlerisch oder literarisch wertvolle Form zu kleiden oder sie mit der Förderung einer gemeinnützigen Bestrebung zu verbinden.

Diese erfreuliche Entwicklung, auf deren Einzelheiten hier nicht eingegangen werden kann,

ist jäh durch den Krieg unterbrochen worden. Der große Sturm der Mobilmachung und in ihrer Folge der Wirtschaftskrieg Englands hat vorübergehend das deutsche Wirtschaftsleben aus seinen Fugen gerissen und es dann teilweise in ganz neue Bahnen geworfen. Die ruhige, stille Friedensentwicklung ist übertönt von den neuen Kriegsfolgen, die auf dem hier behandelten Gebiete sich in zwei Richtungen bemerkbar gemacht haben, einer sehr günstigen und einer sehr bedenklichen.

Die günstige verdanken wir unserem schlimmsten Feinde: dem englischen Versuche einer Aushungerung Deutschlands. Die Absperrung der ausländischen Zufuhr hat uns genötigt, über eine rationelle Einrichtung unserer Ernährung nachzudenken; und wie eine Erleuchtung ist es über uns gekommen, daß die Nahrungsmittel in erster Linie des Konsums wegen da sind.

Sehr bemerkenswert dafür ist eine vortreffliche Schrift, die von 18 Gelehrten unter Führung des Rektors der Berliner Handelshochschule Eltzbacher herausgegeben ist: „Die deutsche Volksernährung und der englische Aushungerungsplan“. Darin heißt es wörtlich, daß bei der Gestaltung unserer Nahrungsmittelproduktion „der entscheidende Gesichtspunkt nicht der Geldwert ist, sondern der Nährwert dessen, was erzeugt wird“. Und noch schärfer an anderer Stelle: „Heute kommt es nicht darauf an, daß irgendein Landwirt oder Industrieller verdient oder daß eine Aktiengesellschaft Dividenden verteilt, sondern darauf, daß wir alle zu leben haben. Es kommt überhaupt nicht auf Geld an, sondern auf Brot, Fleisch und Kartoffeln.“ Die 18 Verfasser, die größtenteils Hochschulprofessoren, Geheimräte und Verwalter wissenschaftlicher Staatsanstalten sind, entschuldigen diese ketzerische Behauptung damit, daß ja „in dieser Zeit sozusagen jederman Sozialist“ sei. Aber worin besteht das Sozialistische? Darin, daß der Konsum über der Produktion und das allgemeine Interesse über dem Einzelinteresse steht. Beides ist letzten Endes dasselbe. Ist es wirklich nur für die Zeiten schwerster Kriegsnot richtig? Oder sollte das nicht vielmehr immer der Grundsatz einer vernünftigen Wirtschaftspolitik sein? Soll es wirklich nach dem Frieden wieder in erster Linie auf Gewinn und Dividenden ankommen und nicht auf die Ernährung der Massen? Soll wieder das Geld die entscheidende Hauptsache sein und nicht „Brot, Fleisch und Kartoffeln?“

Natürlich können nicht alle einzelnen Maßnahmen, die in der Notzeit getroffen sind, unverändert fortbestehen, aber traurig wäre es, wenn sie beseitigt würden, ohne daß entsprechende Friedensmaßnahmen an ihre Stelle träten; wenn wir die große Lehre vergäßen, die Englands Barbarei uns eingehämmert hat.

Nicht nur die Gesetze müssen künftig von einer anderen Wirtschaftsauffassung ausgehen, sondern auch die Geschäftsmoral. Was im Kriege



jedem guten Bürger selbstverständlich ist, das muß auch im Frieden gelten: der Einzelne soll durch seine Arbeit Nutzen haben, aber nicht zum Schaden anderer. Er soll verdienen, aber sein Profit soll nicht erkauft werden mit einer Schädigung seiner Mitbürger oder der Volksgesamtheit, die viel höher ist als der Wert seines Nutzens. Das bezieht sich sowohl auf die Art der Güter, ihre Herstellung und ihren Vertrieb, wie auf die Arbeitsbedingungen. Nur ein Teil kann durch den Staat, durch Gesetze und Verwaltung unmittelbar geregelt werden, das übrige muß von der Sitte, von der Geschäftsmoral der Produzenten und Händler oder von den organisierten Konsumenten bewirkt werden.

Eine scharfe Betonung der sozialen Geschäftspflichten ist um so notwendiger, als der Krieg im ganzen einen bedauerlichen Tiefstand der Geschäftsmoral gezeitigt hat. Während auf allen anderen Gebieten die sittlichen Anforderungen gestiegen, sind sie im Wirtschaftsleben gesunken. Während überall sonst das Soziale aufs höchste gespannt, ist im Geschäftsleben der nackte Egoismus herrschend geworden. Während alle Bürger draußen und daheim zusammenstehen, sich gegenseitig zu unterstützen, für einander zu kämpfen, ist das Geschäftsleben auf möglichste Ausnutzung des Mitbürgers gestellt. Da ist kein Unterschied zwischen Landwirt, Fabrikant, Handwerker, Händler, zwischen Groß und Klein, Stadt oder Land: wer etwas zu verkaufen hat, sucht die Konjunktur zu nutzen, nimmt die höchsten Preise, hält die Vorräte zurück, wenn damit eine weitere Verteuerung erzielt werden kann, gibt auf amtliche Erhebungen unrichtige Auskunft, um ein falsches Bild zu erwecken und damit die Preisstellung zu beeinflussen. Der Wucher ist zur allgemeinen Verkehrssitte geworden — nicht in dem Sinne, daß jeder Geschäftsmann sich des in § 302e des Strafgesetzbuches mit erheblichen Geld- und Freiheitsstrafen bedrohten Vergehens schuldig machte; aber in dem Sinne, daß niemand sich vor einem solchen Vergehen zu scheuen braucht, weil es gegenwärtig nicht als Vergehen angesehen wird; daß die Anschauung über Erlaubtes sehr viel laxer als im Frieden ist und von anständigen Bürgern Geschäfte abgeschlossen werden, deren sie sich noch vor Jahresfrist geschämt hätten.

Die Staatsbehörden sind in erheblichem Maße an diesem Niedergang der Geschäftsmoral mit schuld, denn sie teilen und unterstützen ihn. Die Heeresverwaltung, die in so dankenswerter Weise die Angestellten vor einer unberechtigten Herabsetzung ihres Arbeitslohnes (Lohnwucher) zu schützen suchte, zahlt widerstandslos die Preise, die ihr von den verbündeten Lieferanten abverlangt werden und trägt hauptsächlich dazu bei, daß große Munitions-, Geschütz-, Maschinenfabriken usw. nicht wissen, wie sie ihre Gewinne verstecken sollen, damit die Dividende nicht gar zu kraß in die Höhe springt. Die Verwaltungsbehörden versuchen mit Höchstprei-

sen und allerlei kleinen Maßregeln einer Ausbeutung des Publikums zu begegnen, die sie selbst als „wucherisch“ erkennen und bezeichnen, statt einfach die bestehenden, durchaus genügenden Schutzgesetze gegen Wucher anzuwenden. Staatsanwälte und Gerichte scheinen den § 302e und in mancher Hinsicht auch den § 263 (Betrugsstrafe) außer Kraft gesetzt zu haben. Bei einer Anwendung dieser Bestimmungen, wie sie einer verschärften Kriegsmoral entspräche, wären tausend und aber tausend von deutschen Staatsbürgern schuldig — und ein paar kräftige Verurteilungen im Anfang hätten genügt, der Entartung Einhalt zu tun, unser Geschäftsleben auf eine gesündere sittlichere Grundlage zu stellen\*).

Diese Feststellungen bedeuten keinen Vorwurf für den einzelnen, denn jeder tut nur, was er bei den anderen sieht, was immer geschehen und im Kriege für erlaubt angesehen ist. Wenn ein Vorwurf zu erheben ist, so kann er außer gegen Regierung und Gerichte höchstens noch gegen die amtlichen oder nichtamtlichen Organisationen von Landwirtschaft, Industrie, Handwerk und Handel gerichtet werden. Wenn diese auch „Interessenvertretungen“ des Erwerbsstandes sind und von Pflichten gegen die Öffentlichkeit (wie sie bei den mittelalterlichen Zünften selbstverständlich waren) kaum noch die Rede bei den amtlichen Kammern ist, so hätten doch einzelne von ihnen über dem Geschäftsvorteil ihrer Mitglieder das allgemeine Interesse nicht so ganz vergessen dürfen, wie es geschehen ist. Von ihnen aus hätte die Belehrung kommen müssen, daß die heutige Geschäftsmoral im Kriege eine andere sein muß als die frühere, weil der heutige Krieg und der heutige Staat andere geworden sind.

Der Staat ist heute nicht mehr die Domäne des Fürsten, die zu seinem Nutzen von der Regierung bewirtschaftet wird, sondern der Staat ist heute eine Gemeinschaft von Bürgern, die nur zum Nutzen ihrer Gesamtheit arbeitet. Und der Krieg ist nicht mehr ein Krieg der Kabinette, den die Fürsten mit bezahlten Söldnern gegeneinander um persönliche und Familienvorteile führen und bei denen die Masse der Bürger wenig beteiligt ist, sondern der Krieg von heute ist ein Volkskrieg, bei dem die Gesamtheit der Bürger kämpft und leidet, der nur durch ein restloses Zusammenwirken aller Kräfte gewonnen werden kann. Deswegen sind Heereslieferungen heute nicht mehr Geschäfte mit einer fremden Macht, bei der man die Konjunktur nach Möglichkeit nützt, sondern sie sind Geschäfte mit der Volksgemeinschaft, bei denen der Vorteil des einzelnen auf Kosten aller Nachbarn geht. Und die Verteuerung der Lebenshaltung ist nicht nur ein bequemes Mittel zum Reichwerden einzelner, sondern auch eine große Gefahr für die siegreiche Beendigung des Riesenkampfes und eine starke Erhöhung der Kriegskosten, die sicher zum Teile von der eigenen Volksgemein-

\*) Inzwischen sind ja scharfe Verordnungen gegen „unberechtigte Preissteigerung“ und noch schärfere Ministerworte gegen Wucher mit Lebensmitteln erfolgt. Ihre Wirkung ist abzuwarten.



schaft getragen werden müssen. Denn kein Sieg unserer Feldgrauen wird uns die ungeheuren Geldsummen bringen können, die wir in diesem Kriege ausgeben, und die wir für Herstellung des Zerstörten, für Versorgung der Kämpfer und ihrer Familien, für Aufbau und Ausbau des neuen Reiches brauchen. Wir haben in der Zukunft unbedingt eine wesentliche Erhöhung der Staatsausgaben vor uns. Das bedeutet eine entsprechende Erhöhung der Staatseinnahmen, gesteigert durch die Notwendigkeit, den von den mehr oder minder bankrotten Feinden nicht einzutreibenden Teil der gemachten Schulden zu verzinsen und zu tilgen. Neben den bisherigen Reichseinnahmen müssen wir ein paar Dutzend Milliarden im nächsten Menschenalter aufbringen. Damit das in der richtigen Weise geschehe, bedarf es einer sozialen Vertiefung der Geschäftsmoral. Nicht nur die Entgleisung des Krieges, welche den Wucher zur Verkehrssitte machte, muß rückgängig gemacht werden, sondern darüber hinaus bedürfen wir der Erkenntnis, daß dieser Krieg eine gemeinsame Sache des gesamten deutschen Volkes ist, die gemeinsam durchgekämpft und getragen werden muß. Natürlich ist es nicht möglich, daß jeder den gleichen Teil gibt und trägt, aber ein voller Widerspruch darf nicht eintreten, daß die einen opfern und die andern gewinnen. Wenn Hunderttausende ihr alles geben, wenn sie kämpfen, bluten und sterben für das Vaterland, wenn Millionen Erwerb und Beruf aufgeben müssen, um unter den Fahnen das Reich zu verteidigen, dann darf es nicht vorkommen, dass tausende von Daheimgebliebenen nicht nur von persönlichen und wirtschaftlichen Opfern verschont bleiben, sondern sogar noch große Gewinne machen. Arbeiten müssen sie, auch die wirtschaftliche Arbeit gehört zum Kriegsdienste. Bezahlt soll die Arbeit werden, das liegt in unserer Wirtschaftsverfassung, auch Gewinn kann daran gemacht werden. Aber wenn am Jahresschluß sich herausstellt, daß im Kriegsjahre, im Jahre der großen Reichsnot und Volksnot, mehr verdient ist als sonst, daß mehr verdient ist, als der Lebensunterhalt des Jahres erforderte, dann muß es soziale Pflicht jedes einzelnen sein, wenigstens dieses Mehr dem Vaterlande wieder zur Verfügung zu stellen. Der Krieg ist eine gemeinsame Last nach dem alten Römerworte; er darf nicht für einzelne zu einer Lust werden. Denn das geht immer auf Kosten der anderen. Wer soll denn die Milliarden bezahlen? Die Gesamtheit, aber nach dem Maße der Leistungsfähigkeit und nach dem Maßstabe der Gerechtigkeit. Und da darf von einer höheren Belastung der Tapferen, die aus dem gewaltigsten Kriege der Weltgeschichte, nach unsäglichsten Mühen siegreich heimkehren, keinesfalls die Rede sein, solange es noch Leute in Deutschland gibt, die aus dem Kriege reicher hervorgehen als sie vorher waren.

Kein anständiger Mensch wird sich aus der

Not seines Bruders bereichern wollen. Dieses Pflicht- und Anstandsgefühl muß von der Familie auf das Volk ausgedehnt werden. Kein anständiger Bürger darf aus der Not seiner Mitbürger und seines Vaterlandes sich bereichern. Hätten wir die volle Erkenntnis der Umwandlung unserer staatlichen und sozialen Einrichtungen, hätten wir ein starkes soziales Empfinden in der gesamten Geschäftswelt, so wäre das selbstverständlich und an Stelle der paar Millionen, die für Rotes Kreuz und Liebesgaben bereitgestellt sind, müßten ebenso viele hundert Millionen kommen. Oder die Kriegskosten wären um hundert Millionen geringer und dem Reiche würden jetzt weitere hundert Millionen zur Verfügung gestellt für die Hinterbliebenen der Krieger. Da aber dieses soziale Verständnis und das soziale Pflichtgefühl noch nicht herrscht, wird der Staat mit Steuerzwang nachhelfen müssen. Die Sonderbesteuerung der Kriegsgewinne steht ja schon ausgiebig zur Erörterung. Das Thema soll hier nicht besprochen werden. Viel wichtiger als die Steuermaßnahmen ist ihre sittliche Grundlage. Sie zu schaffen sollte erste Aufgabe der Erziehung unserer Kaufmannswelt sein, ausgehend von den beiden Sätzen:

Niemand darf durch den Krieg reicher werden als er war, und solange noch Bürger vorhanden sind, die von dem Notjahre wirtschaftliche Vorteile gehabt haben, darf keine Steuer von den tapferen Kriegern erhoben werden, deren Mut und Opferfreudigkeit allein den Fortgang des Wirtschaftslebens und den Gewinn der Daheimgebliebenen ermöglicht hat.

### Bibliographie

Bürklin, Wih.: SÜD- U. MITTELAMERIKA UNTER DEM EINFLUSS DES WELTKRIEGES. (184 S. m. 21 Taf.) gr. °. Göttingen, O. Hapke 1915.

Kriegshefte aus dem Industriebezirk:

1. Heft: Dr. Mathieu Schwann-Köln, UNSERE TÄUSCHUNGEN ÜBER, UNSERE TÄUSCHUNGEN DURCH ENGLAND. M —.50. — 2. Heft: Dr. W. Beumer, M. d. A. H.-Düsseldorf, DEUTSCHLANDS WIRTSCHAFTSLAGE WÄHEND DES KRIEGES. M —.50. — 3. Heft: W. Hirsch, M. d. A. H.-Essen, UNSERE WIRTSCHAFTS- UND VERKEHRS- LAGE IM KRIEGE. M —.50. — 4. Heft: Bankdirektor Max Schinckel-Hamburg, UNSERE GELDWIRTSCHAFT VORHER, JETZT UND NACHHIN. M —.50. — 5. Heft: Dr. W. Beumer, M. d. A. H., EINE BISMARCKREDE ZUM 1. APRIL 1915. M — 50. — 6. Heft: Prof. Dr. J. Hashagen-Bonn, ENGLAND UND JAPAN SEIT SCHIMONOSEKI. M —.50. — 7. Heft: Dr. E. Günther-Essen, DIE WIRTSCHAFTLICHEN HILFSKRÄFTE DEUTSCHLANDS. M —.80. — Heft 8: Dr. Ing. e. h. Emil Schrödter-Düsseldorf, DIE INDUSTRIE DEUTSCHLANDS UND DER FEINDLICHEN MÄCHTE IM KRIEGE. M —.80. Essen, G. D. Baedeker 1915.

Ruttmann, W. J.: DER BROTKRIEG. Das deutsche Volk im Kampfe um seine Ernährung. Fürs Schwert und Pflug niedergeschrieben. (96 S.) gr. 8°. Würzburg, Curt Kabitzsch 1915. M 1.—.

VERDEUTSCHUNGEN. Wörterbuch fürs tägliche Leben, von Dr. Frdr. Düsel. (176 S.) kl. 8°. Braunschweig 1915. Geb. M 1.50.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

No. 8

NOVEMBER

1915

## Der Krieg als Erzieher zu rationeller Wirtschaft

Von Otto Schulz-Mehrin

**D**IESER Krieg zeigt uns Deutschen recht eindringlich, wie vorteilhaft, ja notwendig es für ein Volk ist, daß sein Wirtschaftsleben in Verbrauch und Erzeugung nach Möglichkeit auf den eigenen Boden und die eigene Bevölkerung gestellt wird, daß möglichst nur verbraucht wird, was im Lande selbst gewonnen, und möglichst nur erzeugt wird, was im Lande selbst verbraucht, und daß schließlich die Erzeugung möglichst auf solche Stoffe gestellt wird, die der eigene Boden liefert. Jedenfalls sollte dieser Grundsatz nach den Erfahrungen in diesem Kriege soweit beachtet und durchgeführt werden, daß die Volkswirtschaft im äußersten Falle und notdürftig aus eigener Kraft weiterbestehen kann. Denn würde das deutsche Wirtschaftsleben heute nicht in dieser Lage sein, sondern etwa wie das englische in weitgehendem Maße von ausländischen Bodenerzeugnissen, Rohstoffen und Verbrauchern abhängig sein, dann müßte dieser Krieg in der Tat, wie unsere Feinde bei seinem Beginne glaubten, mit unserer sicheren Niederlage enden.

Die von unseren Feinden als Kriegsmaßnahme durchgeführte Absperrung Deutschlands vom Weltverkehr wirkt mit zwingender Gewalt darauf hin, daß das deutsche Volk sein Wirtschaftsleben noch vielmehr als bisher auf den eigenen Boden und die eigene Bevölkerung stellt. Zunächst zwingt der Krieg zu einer möglichst vollkommenen Ausnützung der gegebenen deutschen Produktionsmittel. Das gilt vor allem in landwirtschaftlicher, aber auch in industrieller Hinsicht. So werden zurzeit bekanntlich unter Heranziehung der Kriegsgefangenen große Moore und sonstige Ödländer urbar gemacht und mit Getreide und anderen Bodenfrüchten bestellt; sonst unbenutzt liegendes Land wie Bauland, die Schutzstreifen neben den Eisen-

bahnen, Brachland in Forsten u. dgl. wird ebenfalls in Ackerland verwandelt. Gleichzeitig wird die Bodenkultur vervollkommenet, insbesondere durch vermehrte Verwendung von Maschinen; hingearbeitet wird auch auf eine ergiebigere Düngung. Man trachtet ferner, Bodenprodukte selbst besser auszunützen, indem man z. B. Zucker, der sonst ausgeführt wurde, zu wertvolleren Produkten wie Marmelade, Gebäck u. dgl. verarbeitet, oder indem man weniger haltbare Kartoffeln, die sonst in großen Mengen verfaulten (in Deutschland bisher alljährlich etwa 4 Millionen t) mehr als bisher mit Hilfe besonderer Einrichtungen trocknet und zu Kartoffelmehl, Stärke usw. verarbeitet. Die Speiseabfälle des Haushalts werden besser als früher verwertet, insbesondere als Viehfutter; die Ranken von Hopfen, die sonst als unbrauchbar auf dem Felde verbrannt wurden, sucht man zu Gewebefasern zu verarbeiten. Auch die Erschließung der Forsten als Nahrungs- und Futterquelle, die Verwertung von Wasserlinsen, Eicheln und anderen wildwachsenden, bisher ungenützten Dingen, die der Boden hervorbringt, gehört hierher.

Wie in landwirtschaftlicher, so wird auch in bergbaulicher Hinsicht unter dem Zwange der Verhältnisse der Boden besser als bisher ausgenützt; z. B. nötigt der Kupfermangel zu einem vollständigeren Abbau der in Deutschland vorhandenen Kupferbergwerke; das Aufhören der Einfuhr von Platin, das wir bisher ja hauptsächlich aus Rußland (dem Ural) erhielten, dürfte zur Erschließung und Ausbeutung von Fundstellen dieses Metalles im Sauerland führen. Für andere Bodenprodukte, insbesondere die sogenannten seltenen Metalle, wie Palladium, Kalium, Strontium, Cer, Zirkon, Cadmium u. a. wird vielleicht die Not bessere Gewinnungsverfahren zeitigen, sodaß diese Metalle, die an sich im Boden reichlich vorhanden sind, durchaus nicht mehr selten genannt zu werden brauchen und vielfach Anwendungen finden und das Wirtschaftsleben erweitern und bereichern können.



Welchen Einfluß das Gewinnungsverfahren auf die erhältliche Menge, den Preis und die Anwendung eines Stoffes haben kann, das zeigt ja schlagend das Beispiel des Aluminiums, das einst auch zu den seltenen, sehr kostspieligen Metallen gezählt wurde.

Vor allem aber zwingt der Mangel an bisher eingeführten Rohstoffen zu sparsamster und zweckmäßigster Verwendung derselben und zum Ersatz dieser Stoffe durch heimische. So hat die Kunstwollindustrie, die Herstellung von Garnen aus Lumpen, jetzt große Fortschritte gemacht, ebenso die Wiederverarbeitung bedruckten Zeitungspapiers. Die Wiedergewinnung und Reinigung von Schmieröl ist viel mehr eingeführt als früher und auch vervollkommen worden. Weiter hat man die eingeführten ausländischen Mineralöle und Mineralölprodukte, Naphta, Petroleum, Benzin, als Kraft- und Lichtquellen durch Spiritus, ein Erzeugnis aus der einheimischen Kartoffel, oder durch Teeröl und Benzol, Nebenprodukte der Gask Gewinnung, also Kohlenverarbeitung, oder durch Gas und Elektrizität, ebenfalls Erzeugnissen aus der heimischen Kohle, ersetzt.

Überhaupt ist die rationelle Ausnützung der Kohle, des wertvollsten Bodenschatzes unseres Landes neben dem Eisen, durch den Krieg sehr gefördert worden. Denn der gesteigerte Bedarf von Benzol und Teeröl anstelle von Benzin und Erdöl für motorische und andere Zwecke und von Ammoniak, ebenfalls einem Nebenprodukt der Kohlenverarbeitung, anstelle von Chilesalpeter für die Düngung und Sprengstoffherstellung nötigt dazu, Steinkohlen in gesteigertem Maße zu Ammoniak, Benzol, Teeröl, Gas und Koks zu verarbeiten und den Hauptrückstand Koks als Heizmaterial zu benützen anstelle der natürlichen Steinkohle. Das ist aber für die deutsche Volkswirtschaft nur vom Vorteil. Denn die Verbrennung von natürlicher, gewissermaßen roher, unverarbeiteter Steinkohle in industriellen Dampfkesseln und in privaten Heizanlagen ist durchaus keine rationelle, jedenfalls nicht die heute mögliche rationellste Verwertung der Steinkohle. Es gehen dabei im Rauch sehr viele wertvolle Bestandteile der Kohle nutzlos, ja schädlich, nämlich schädlich für Menschen, Pflanzen, Tiere und Bauwerke, durch den Schornstein, Bestandteile, die bei der Verkokung der Steinkohle vollkommen gewonnen werden, eben als Gas, Ammoniak, Benzol, Teeröl. Es ist also rationeller, die natürliche Steinkohle zu verkokern und mit dem Abfallprodukt Koks zu heizen. Unter dem Zwange der Verhältnisse und nach einigem Zureden sind denn auch Industrie und Haushalt mehr und mehr dazu übergegangen. Allerdings macht die Verbrennung von Koks bei den für rohe Steinkohle eingerichteten Feuerungsanlagen anfangs einige Schwierigkeiten. Allmählich aber hat man diese überwunden, teils durch technische Einrichtungen und Umbau der Feuerungen, teils durch zweckmäßige Be-

handlung des Koksfeuers und entsprechende Schulung der Heizer. Und es ist zu hoffen, daß die Koksfeuerung, nachdem man sich in der Not einmal daran gewöhnt hat, auch später beibehalten werden wird, so daß dann der Krieg auf einem der wichtigsten Gebiete dauernd zu einer wesentlich rationelleren Gestaltung der deutschen Volkswirtschaft geführt haben würde.

Einschneidende Veränderungen und Anpassungen im Sinne einer rationelleren, mehr den eigenen Mitteln entsprechenden Volkswirtschaft hat der Krieg ferner in der Verwendung von Metallen gebracht. Die bisher hauptsächlich aus dem Auslande eingeführten Metalle Kupfer, Aluminium, Nickel, Zinn, Antimon sind, wo immer möglich durch Stahl, verkupfertes Eisen, Eisen-Feinblech, Zink, Blei und andere, in Deutschland gewonnene Metalle ersetzt worden. So werden, um nur einige Beispiele zu nennen, Geschößhülsen, die früher aus Messing hergestellt wurden, heute aus Eisen-Feinblech hergestellt, Röhren in Heizeinrichtungen und anderswo anstatt aus Kupfer aus Eisen, elektrische Leitungen von kleinerem Querschnitt anstatt aus Kupfer ebenfalls aus Eisen, Beleuchtungskörper anstatt aus Bronze oder Metallblech aus Eisen, Glas, Porzellan. Die Herstellung billiger Massenartikel, bei denen das Material, und zwar eingeführtes, eine größere Rolle spielt als die Arbeit, wird möglichst eingeschränkt, was auch sonst nur im Interesse einer rationellen deutschen Volkswirtschaft liegt, die wenig Nutzen davon hat, wenn sie teure Metalle in großen Mengen einführt, um sie nach verhältnismäßig geringer Bearbeitung zu billigem Preise wieder auszuführen.

Ähnlich wie die Metalle sind andere eingeführte Rohstoffe für industrielle Produkte durch einheimische Rohstoffe ersetzt worden. Z. B. hat man Bau- und Isoliermaterialien anstatt aus Kork, einem ausländischen Produkt, mit gutem Erfolg aus dem einheimischen Fasertorf hergestellt. In der Zündholzfabrikation ist man zur Verwendung von deutschem Linden- und Tannenholz anstelle des russischen Aspenholzes übergegangen.

Selbst den Mangel an Webstoffen, insbesondere an Baumwolle, Seide, Jute, der unüberwindlich schien, sucht man durch künstliche und natürliche, im eigenen Lande herstell- oder gewinnbare Ersatzstoffe wenigstens zu mildern. Die Herstellung künstlicher Gespinnstfäden, wie Kunstseide, Textilose und wie sie sonst heißen, aus deutschen Rohstoffen sowie die Verarbeitung deutscher Gespinnstpflanzen, wie Nessel, Hanf, Flachs, und der Anbau dieser Pflanzen in Deutschland sind durch den Krieg wirksam gefördert worden, so daß wohl zu hoffen ist, daß die Abhängigkeit der deutschen Textilindustrie von ausländischen Rohstoffen künftig immerhin merklich verringert sein wird. Hier möchten wir noch ganz besonders hinweisen auf die schon vor einigen Jahren gemachte, anscheinend aber nicht genug beachtete Entdeckung, daß es möglich



ist, aus der Hopfenranke eine Gespinstfaser zu erhalten, die für viele Zwecke anstelle von Hanf verwendet werden kann. Die Verwertung dieser Faser dürfte um so lohnender sein, als ja die Hopfenranke bisher meist als unnützes Abfallprodukt betrachtet wurde. Ihre Nutzbarmachung würde also nicht bloß eine erwünschte Vermehrung der deutschen Gespinstfasern bedeuten, sondern auch den Hopfenbau noch lohnender machen.

Handelt es sich bei den vorstehend angeführten Fällen der Überwindung des Mangels an ausländischen Rohstoffen durchweg um den Ersatz dieser durch ähnlich verwendbare, aber andersartige heimische Stoffe, so ist man in anderen Fällen sogar dazu übergegangen, den mangelnden natürlichen Stoff, wie er ist, künstlich, auf chemischem oder physikalischem Wege aus anderen Stoffen, die wir im Lande haben, zu erzeugen und industriell herzustellen. So ist es bereits in befriedigender Weise gelungen, den bisher in großer Menge eingeführten Chilesalpeter (jährlich für 180 Millionen M) durch solche Stickstoffverbindungen zu ersetzen, die teils bei der Vergasung der Steinkohle als Nebenprodukt gewonnen werden (Ammoniak), teils mit Hilfe des aus der atmosphärischen Luft künstlich gewonnenen Stickstoffes hergestellt werden (Kalkstickstoff). Auch der natürliche, bisher hauptsächlich aus Japan eingeführte Kampfer (jährliche Einfuhr 28 Millionen M) wird bereits völlig gleichwertig durch künstlichen Kampfer ersetzt. An der künstlichen Erzeugung anderer eingeführter Stoffe wie Kautschuk (jährliche Einfuhr rund 200 Millionen M) wird mit Eifer und sicherlich nicht ohne steigenden Erfolg gearbeitet. Selbst die künstliche Herstellung von Leder (jährliche Einfuhr von Leder und Lederwaren 164 Millionen M) und von Eiweiß-Futterstoffen mit Hilfe natürlicher Wachstumsvorgänge (Bakterien) scheint in greifbare Nähe gerückt. Es bedarf keines besonderen Beweises, daß der durch den Krieg verursachte Mangel der genannten Rohstoffe und deren hohe Handelspreise auf die Anstrengungen zu ihrer künstlichen Herstellung außerordentlich fördernd wirken; und die angeführten Einfuhrzahlen lassen erkennen, was Erfolge auf diesem Gebiete für die Unabhängigkeit und rationelle Gestaltung der deutschen Volkswirtschaft bedeuten.

Neben der Ersetzung fremder Rohstoffe durch einheimische und besserer Ausnützung aller Rohstoffe dürfte der Krieg auch der Anlaß werden zu einer Vervollkommnung und Verbilligung vieler Herstellungsmethoden und vieler Erzeugnisse, und zwar aus folgendem Grunde. Durch die Verhinderung der deutschen überseeischen Ausfuhr wird der deutschen Industrie manches Absatzgebiet vorläufig verloren gehen. Das Verlangen nach Wiedergewinnung dieser Gebiete wird aber die deutsche Industrie veranlassen, ihre bisher dahin abgesetzten Erzeugnisse so vollkommen und so billig wie irgendmöglich

herzustellen, um die fremden, insbesondere die englischen und amerikanischen Wettbewerber nach dem Kriege möglichst bald wieder zu verdrängen. Man wird die Herstellungsverfahren zu vervollkommen und zu verbilligen suchen, sei es durch Einführung neuer, vollkommenerer Maschinen, sei es durch Spezialisierung und Arbeitsteilung. Zum Teil wird auch die sparsamere Verwendung und bessere Ausnützung fremder Rohstoffe, zu der, wie ausgeführt, der gegenwärtige Mangel erzieht, auf eine Verbilligung der Fertigerzeugnisse hinwirken. Vielfach wird man die Herstellungsverfahren dadurch rationeller zu gestalten suchen, daß man Neben- und Abfallprodukte besser ausnützt; z. B. wird eifrig an der Verwertung der Hochofenschlacken gearbeitet; ferner führten wir bereits die Verarbeitung von Hopfenranken zu Textilfasern an und möchten hier noch hinweisen auf die Verwertung des Zellstoffes, der in Zellstoffabriken in großen Mengen im Abwasser nutzlos, ja schädlich in Bäche und Flüsse geleitet wird. Man hat vorgeschlagen, daraus Alkohol herzustellen. Von welcher Bedeutung die rationelle Verwertung von Neben- oder Abfallprodukten werden kann, das zeigt die deutsche Farbenindustrie, die eigentlich nur deshalb ein Weltmonopol erlangt hat, weil es ihr mit deutscher Gründlichkeit und Sparsamkeit gelungen ist, alle Nebenprodukte nutzbar zu machen. Auch das Thomasverfahren in der Stahlgewinnung verdankt seine wirtschaftliche Möglichkeit ja der Nutzbarmachung des Abfallproduktes, der Thomasschlacke als Düngemittel.

Als eine rationellere Gestaltung der deutschen Volkswirtschaft, die durch den Krieg herbeigeführt wird, kann es auch bezeichnet werden, daß manche Industriebetriebe genötigt werden, sich von der Herstellung solcher Waren, die sie jetzt nicht herstellen können, weil ihnen die Rohstoffe, z. B. Baumwolle, fehlen, abzuwenden und sich auf solche Waren zu legen, bei denen dieser Nachteil weder jetzt vorhanden ist noch künftig droht; oder daß manche Ausfuhrindustrien, die jetzt unter Absatzschwierigkeiten leiden, sich mehr auf die Eroberung und Versorgung des Inlandmarktes legen, auf dem bisher noch recht viele ausländische, und nicht zum wenigsten englische und französische Waren zu finden waren. Durch diese Neuorientierung und Umschaltung wird die deutsche Volkswirtschaft unabhängiger sowohl von fremden Bezugsquellen als auch von fremden Absatzmärkten und dadurch stärker gegen Wechselfälle wie dieser Krieg.

Endlich hat der Krieg die rationellere Gestaltung eines wichtigen Gebietes der deutschen Volkswirtschaft mindestens beschleunigt: der Krieg wird die Befreiung des deutschen Außenhandels von englischer Vermittlung und Bevormundung bringen; die Ausschaltung englischer Makler und Ausfuhrhäuser, englischer Banken, englischer Versicherungsgesellschaften, englischer



Reeder usw. aus dem deutschen Verkehr mit anderen Ländern; und die sehr großen Gewinne, die bisher England aus dieser Vermittlerstellung einheimste, werden künftig, wenigstens zum großen Teil, deutschen Kaufleuten, Banken, Versicherungsgesellschaften, Reedern u. a. zufließen und so die deutsche Volkswirtschaft stärken und das deutsche Volksvermögen erhöhen.

So wird der Krieg, der nach der Absicht unserer Feinde die deutsche Volkswirtschaft vernichten sollte, gerade den Erfolg haben, daß die deutsche Volkswirtschaft so rationell wie nur möglich gestaltet und dadurch noch stärker und nach dem Krieg noch gefährlicher für unsere Feinde wird. Und zwar sind es gerade die zur Vernichtung unserer Volkswirtschaft von unseren Feinden ergriffenen Maßregeln, die Absperrung der Rohstoffeinfuhr und die Sperrung des Weltmarktes, die diesen Erfolg zeitigen. Diese Sperrmaßregeln unserer Feinde wirken in dieser Hinsicht ganz ähnlich wie vor hundert Jahren die Kontinentalsperre, die auf dem Kontinent verschiedene Industrien entstehen ließ, die bis dahin nur in England Bedeutung hatten, z. B. die deutsche Zuckerindustrie und die französische Farbenindustrie. Fürwahr, unsere Feinde, insbesondere die Engländer, können auf ihren wirtschaftlichen Weitblick ebensowenig stolz sein wie auf ihre militärischen Leistungen, hat ja auch der Krieg, insbesondere die englische Art der Kriegführung, auf das englische Wirtschaftsleben keineswegs die erwartete fördernde, sondern geradezu eine entgegengesetzte Wirkung, nämlich eine schwere zeitweilige und dauernde Schädigung zur Folge.

Man wird nun vielleicht sagen, es werde da jetzt aus der Not eine Tugend gemacht; nur die Not rechtfertige alle die geschilderten Maßnahmen; denn bedeuteten diese an sich einen Vorteil, so wäre man wahrscheinlich schon im Frieden, ohne den Zwang des Krieges, dazu übergegangen. Mit dem Ende des Krieges dürften auch alle diese Anpassungen, Ersetzungen, Umwandlungen usw. wieder ein Ende haben.

Diese Ansicht ist aber durchaus unzutreffend. Man weiß, eine wie große Rolle die Gewohnheit und Bequemlichkeit in allen menschlichen Dingen spielt, und daß das Gesetz der Trägheit nicht bloß für mechanische Kräfte, sondern auch für menschliche Willen gilt, und andererseits, daß es oft nur der Aufklärung oder gar nur eines äußeren Anstoßes bedarf, um große Umwälzungen entstehen zu lassen und weitreichende Entwicklungen einzuleiten. Wenn z. B. die Petroleumbeleuchtung in Deutschland noch so verbreitet ist, so spielt dabei die Gewöhnung an das Althergebrachte und die Unkenntnis des Neuen die Hauptrolle. Man brennt Petroleum, weil Eltern und Voreltern es auch getan haben, weil es die Bekannten auch tun, weil man nicht sicher ist, ob einem auch eine andere Beleuchtungseinrichtung ebensogut gefallen wird, und nicht am wenigsten, weil man die Petroleum-

lampe einmal hat und nicht gern etwas anderes anschaffen möchte.

Die geringe Neigung des Publikums wieder, vom Hergebrachten abzugehen, war für die Industrie nicht gerade ein Ansporn, Geld und Arbeit in die Herstellung neuer Beleuchtungseinrichtungen zu stecken und energisch an deren Verbesserung und Einführung zu arbeiten. So waren die bisherigen Lampen für Spiritus, Benzol u. a. den in langer Entwicklung ausgebildeten Petroleumlampen auch tatsächlich nicht einmal immer vorzuziehen.

Oder die Einführung von eisernen elektrischen Leitungen anstelle kupferner unterblieb bisher, weil die Fabrikanten von Leitungsmaterial aus der Anfangszeit der Elektrotechnik, wo nur Kupfer für elektrische Leitungen in Betracht kam, nur auf die Herstellung von Kupferleitungen eingerichtet waren und keine Veranlassung hatten, sich Unkosten für Neueinrichtungen zur Herstellung von Eisenleitungen zu machen, die nicht verlangt, sondern wohl gar aus Vorurteil abgelehnt wurden.

Fast immer auch werden Neuerungen im Anfang gewisse Mängel anhaften, die erst nach und nach überwunden werden können, die aber die Einführung verzögern. In manchen Fällen bedeutet auch der Übergang von dem Bisherigen zu einem Neuen, wenn auch keinen Nachteil, so doch auch keinen besonderen Vorteil; der Wechsel liegt weniger im privatwirtschaftlichen Einzelinteresse als im volkswirtschaftlichen Gesamtinteresse. In solchen Fällen wird alles gute Zureden zu einem Wechsel in gewöhnlichen Zeiten wenig oder gar nichts nützen, da kann nur Zwang einen Wechsel herbeiführen.

So gibt es hunderterlei Gründe, die jene Wandlungen und Entwicklungen in unserer Volkswirtschaft bisher verhindert oder außerordentlich verlangsamt haben, die aber sachlich eigentlich garnicht berechtigt sind, und die wie so viele Hindernisse in der menschlichen Entwicklung nur durch irgendeinen Zwang überwunden werden können. Dieser Zwang aber liegt jetzt vor, und zwar in einer Form, die absolut keinen Einwand duldet. Der Krieg hat alle jene Einwände und Hemmungen zur Seite geschoben und die Entwicklung, wie wir sie geschildert haben, einfach diktiert.

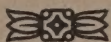
Umgekehrt wird nach dem Kriege all das, was vor dem Kriege dem Neuen entgegenstand, auf Beibehaltung des einmal Angenommenen gerichtet sein. Wer jetzt eine Spirituslampe angeschafft und sich daran gewöhnt oder gar eine elektrische Beleuchtungsanlage eingerichtet hat, wird nach dem Kriege nicht wieder zu Petroleum zurückkehren wollen oder können; und Fabrikanten, die sich auf die Herstellung von eisernen Leitungsdrähten eingerichtet und in diese Einrichtungen Geld gesteckt haben, werden diese Fabrikation auch nach dem Kriege beibehalten wollen, um nicht ihre Einrichtungen zu entwerten und ihre Erfahrungen umsonst ge-



macht zu haben. Wo man jetzt die Heizanlagen für Koksfeuerung umgebaut und die Heizer hierfür angelernt hat, wird man, wenn anders die Kokslieferanten ihr Geschäft verstehen, nicht wieder zur Verfeuerung roher Steinkohle zurückkehren. Wo Maschinen oder Apparate für die Verwendung von Eisen oder Stahl anstelle von Kupfer oder Bronze umkonstruiert und die Fabrikation darauf eingerichtet worden ist, wird ohne Not nicht alsbald wieder das Umgekehrte getan werden. Auch wo man sonst ausländische Rohstoffe in Fertigerzeugnissen durch einheimische ersetzen gelernt hat, wird man letztere weiterverwenden, sofern keine Nachteile mehr damit verbunden sind. Kleine Nachteile wird man auf Grund des erwähnten Beharrungsvermögens zunächst sogar in Kauf nehmen und alsbald zu überwinden trachten. Wo sich Spiritus, Benzol und Teeröl anstelle ausländischer Öle und Ölprodukte als ohne Nachteil verwendbar erwiesen haben, liegt kein Grund vor, wieder davon abzugehen. Wo man die Ölrückgewinnung und Reinigung eingeführt oder wo man Abfälle zu verwerten oder sonst in der Not sparen gelernt hat, wird man auch später gewiß dabei bleiben. Gar kein Zweifel ist, daß Fortschritte, die man in der künstlichen Herstellung gewisser natürlicher Rohstoffe gemacht hat, nicht wieder fallen gelassen, sondern weiter entwickelt werden usw.

Manche Wandlung und Anpassung, die später vielleicht weniger im privatwirtschaftlichen als im volkswirtschaftlichen Interesse liegt, kann dadurch bewahrt werden, daß die Behörden in geeigneter Weise dafür eintreten, indem sie z. B. bei ihren Aufträgen an Industrie und Handwerk bestimmte Ausführungen und die Verwendung bestimmter Rohstoffe vorschreiben, wie das übrigens einige Behörden, insbesondere Militär-Eisenbahnverwaltungen, schon jetzt getan haben.

Die geschilderten Veränderungen, Anpassungen, Umschaltungen, Neuschaffungen usw. werden natürlich um so sicherer erfolgen, um so gründlicher und dauernder sein, je länger der gegenwärtige Zustand mit seinem unerbittlichen Zwange, d. h. je länger der Krieg dauert. Ein langer Krieg kann also, sofern er das deutsche Wirtschaftsleben nicht zu vernichten vermag — und daß er das nicht vermag, steht heute, nach fast andert-halb-jähriger Kriegsdauer, wohl fest — dieses nur noch stärker, wurzelfester machen. Es gilt auch hier, was man von den Menschen gesagt hat: der Krieg vernichtet das Ungesunde, Lebens-unfähige, aber das Gesunde macht er nur noch stärker, lebensfähiger. Wir brauchen also auch in wirtschaftlicher Hinsicht einen noch länger dauernden Krieg ebensowenig zu fürchten wie in militärischer, wo unsere Lage immer günstiger geworden ist.



## Die Binnenschifffahrt im Kriege

Von Chr. Grotewold, Berlin-Steglitz



UNTER allen Erwerbszweigen hat wohl keiner mehr unter der Einwirkung des Krieges gelitten als die deutsche Schifffahrt, deren gerade in den letzten Jahren so überaus machtvolle Entwicklung durch ihn zu einem jähen Stillstand gezwungen wurde. Ob die Verluste, die die deutsche Seeschifffahrt durch Aufbringung oder Beschlagnahme ihrer Schiffe, durch Störung ihrer überseeischen Beziehungen, durch entgangenen Verdienst usw. zu dulden hat, ganz oder zum Teil dauernd sein, oder ob günstige Friedensbedingungen ihr die Möglichkeit ausreichender Entschädigungen sichern werden, das sind Fragen, deren Beantwortung einstweilen noch ausgeschlossen ist. Auch läßt sich der Umfang des Schadens, der die Seeschifffahrt betroffen hat, noch keineswegs ziffernmäßig erfassen. Mit besonders tiefer Erbitterung gedenken wir der Tatsache, daß Tausende von deutschen Seeleuten unter zum Teil harten und menschenunwürdigen Bedingungen als Kriegsgefangene in feindlichen Ländern zurückgehalten werden.

Erheblich anders als bei der Seeschifffahrt liegen naturgemäß die Verhältnisse bei der Binnenschifffahrt. Die deutsche Binnenschifffahrt ist im weit überwiegenden Teil nicht nur Binnenschifffahrt in dem geographischen Sinne, als sie sich auf Binnengewässer beschränkt, sondern auch in dem politischen Sinne, als sich ihre Fahrzeuge für gewöhnlich nicht aus dem Reichsgebiet zu entfernen pflegen. Ausnahmen machen hier nur die niederrheinische Schifffahrt, die den Verkehr mit Holland und in geringerem Maße auch mit Belgien vermittelt, die zum Teil mit Frankreich verkehrende elsässische Kanalschifffahrt und die auf der Weichsel und dem Memelstrom betriebene Flußschifffahrt und Flößerei im Verkehr mit Rußland. An der Donauschifffahrt ist deutsches Kapital nur gering interessiert. Von den Einwirkungen, die der Krieg auf den Betrieb der österreichisch-ungarischen Schifffahrts-Gesellschaften ausgeübt hat, wird weiter unten noch die Rede sein.

Die deutsche Binnenschifffahrt konnte nach dem Gesagten also von unmittelbaren kriegserischen Ereignissen nur insofern betroffen werden, als sie mit Belgien und mit Rußland arbeitete. (Der Verkehr mit Frankreich kann als ziemlich unbedeutend außer Betracht bleiben.) In der Tat sind auf der Weichsel bei Kriegsausbruch zahlreiche deutsche Kähne von der russischen Regierung beschlagnahmt worden, ihre Besatzung wurde kriegsgefangen fortgeschleppt, unbekannt wohin, die Kähne wurden in russischen Dienst gestellt oder versenkt; einen geringen Teil davon haben wir in gebrauchsfähigem Zustande wiederbekommen, dazu eine Anzahl früher russischer Fahrzeuge. Ein ähn-



liches Schicksal haben einige bei Ausbruch des Krieges auf den belgischen Wasserstraßen befindliche Fahrzeuge erlitten.

Ist nun, wie gesagt, die deutsche Binnenschifffahrt im großen und ganzen von unmittelbaren Einwirkungen des Krieges verschont geblieben, so sind doch die mittelbaren Einwirkungen, denen sie ausgesetzt gewesen ist, als recht verhängnisvoll zu bezeichnen, und zwar im Gegensatz zu den vorher auch in Fachkreisen verbreitet gewesenen Erwartungen über die binnenschifffahrtlichen Betätigungsmöglichkeiten während eines europäischen Krieges. Man war ziemlich allgemein der Ansicht, daß die Inanspruchnahme der Eisenbahnen für militärische Zwecke der Binnenschifffahrt in großem Umfange, und zwar in größerem als in Friedenszeiten, wirtschaftlichen Verkehr zuführen würde. Diese Erwartungen haben sich, wie gesagt, nicht erfüllt, und es soll im Nachstehenden ausgeführt werden, welche Ursachen zu dieser sehr bedauerlichen Wirkung geführt haben.

Die deutsche Binnenschifffahrt erfüllt im allgemeinen zwei Aufgaben: Sie dient erstens als Fortsetzerin der Seeschifffahrt dem weltwirtschaftlichen Verkehr Deutschlands bei der Vermittlung der Ein- und Ausfuhr über See. In besonders reiner Form sehen wir diese Aufgabe erfüllt von der Elbschifffahrt, ferner von der Schifffahrt auf dem Dortmund-Ems-Kanal, in geringerem Maße auch von der Oder- und Weserschifffahrt. Daneben dient die Binnenschifffahrt aber auch dem Gütertausch zwischen deutschen Bezirken mit verschiedenartigen wirtschaftlichen Verhältnissen, so namentlich dem Versand von Erzeugnissen des Bergbaues (Kohlen aus dem Ruhrbecken, Kali auf der Weser, Braunkohlen auf der Elbe, schlesische Kohlen auf der Oder). Daß mit der Unterbindung der überseeischen Schifffahrt der Ein- und Ausfuhrverkehr auch die Binnenschifffahrt von und nach deutschen Häfen lahmgelegt werden mußte, war natürlich von Anfang an klar. Überraschender schon war, daß namentlich Holland sich gutwillig so schweren Beschränkungen seines Außenhandels fügte, als England ihm aufzuerlegen für gut fand. Damit erlitt die niederrheinische Schifffahrt, die sonst eine glänzende Zeit hätte erhoffen dürfen, einen unerwartet schweren Schlag, gleichviel, ob sie unter holländischer oder deutscher Flagge betrieben wurde. Eine Zeitlang schien es, als ob der gesteigerte Handelsverkehr mit den Ostseeländern eine Befruchtung des Verkehrs über den Elbe-Trave-Kanal und über Stettin herbeiführen könnte. Sehr bald machte sich der berühmte Schutz, den England den Interessen der kleinen neutralen Staaten angedeihen läßt, aber auch hier bemerkbar. Der norwegische, dänische und schwedische Überseehandel wurde bald nicht weniger geknebelt als der holländische, so daß auch hier von einem irgendwie lebhaften Verkehr keine Rede mehr sein kann. Nur der Verkehr mit Schweden in

dessen eignen Erzeugnissen (Holz, Erz) ist noch ziemlich im Gange.

Was nun die Verkehrsvermittlung der Binnenschifffahrt im Innern Deutschlands anbetrifft, so wären ja an sich die Verhältnisse hier günstig gewesen: wir blieben vom Eindringen feindlicher Heere verschont; die Eisenbahnen konnten, besonders im Anfang des Krieges, neben ihren militärischen Aufgaben in der Tat dem wirtschaftlichen Verkehr nur mühsam oder gar nicht genügen. Dabei war wirkliches Verkehrsbedürfnis in hohem Maße vorhanden. Trotzdem haben von Anfang an die weitaus meisten Binnenschifffahrt-Unternehmungen mit ungenügenden Erträgen gearbeitet und tun dies auch heute noch, obschon seitens militärischer Behörden wiederholt und mit Recht auf die großen Aufgaben hingewiesen ist, die die Binnenschifffahrt gerade unter den gegenwärtigen Zeitläuften zu leisten hätte, und obwohl gerade die militärischen Behörden vieles von dem getan haben, was in ihrer Macht stand, um der Binnenschifffahrt die Erfüllung ihrer Aufgaben zu erleichtern.

Für die Zwecke unserer Erörterung ist es nun notwendig, den allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr der Binnenschifffahrt zu trennen von ihren Leistungen, die sie für die Heeresverwaltung vollbracht hat. Über diesen letzteren Punkt kann zurzeit naturgemäß nur mit größter Zurückhaltung gesprochen werden. Es mag aber gesagt sein, daß die Heeresverwaltung die Binnenschifffahrt in ganz anderem Maße hätte heranziehen können und dies wohl auch getan haben würde, wenn ihr die Möglichkeit dazu nur in der Richtung offen gestanden hätte, an der ihr am meisten gelegen sein mußte, nämlich in der Ost-West-Richtung. Hier aber hat es vollständig gehapert. Trotzdem schon vor 15 Jahren namentlich durch den hochverdienten ehemaligen Eisenbahntruppenoffizier und späteren Eisenbahnminister von Budde auf die hohe militärische Bedeutung einer Wasserstraßenverbindung zwischen Rhein, Weser und Elbe hingewiesen war, ist bekanntlich die Kanalverbindung von Westen nach der Elbe immer noch nicht vorhanden, und auch die bewilligten Kanäle zwischen Rhein und Leine sind erst während der ersten Kriegsmomente bis Minden fertig geworden, haben aber noch nicht ihren vorläufigen Endpunkt, Hannover, erreicht. Damit fällt ein großer Teil der Vorwürfe, die man gegen die Militärbehörden erhoben hat, weil sie die Binnenschifffahrt nicht genügend benutzten, und gegen die Binnenschifffahrt, weil sie sich nicht genügend leistungsfähig gegenüber den gestellten Anforderungen erwies, in sich zusammen.

Auf den Wasserstraßen östlich der Elbe lag zu Anfang des Krieges die Sache so, daß aus strategischen Rücksichten manche von ihnen gesperrt werden mußten; auf einigen wichtigen Wegen hat diese Sperrung bis zum Frühling d. J. dauern müssen. Das sind naturgemäß Verhältnisse, gegen die die Binnenschifffahrt machtlos war. Ob die



Sperrungen im ganzen Umfange notwendig gewesen sind, darüber ist an dieser Stelle nicht zu reden. Von diesen Beschränkungen abgesehen, hat aber die Binnenschifffahrt dennoch der Heeresverwaltung manchen nützlichen Dienst leisten können. Besonders auf der Weichsel hat sich ein recht lebhafter Schifffahrtsdienst zu unmittelbar militärischen Zwecken entwickelt. Einzelheiten über erfolgreiche Fahrten bewaffneter Fahrzeuge sind mehrfach in die Presse gelangt und weitere Tatsachen werden sicherlich nach Beendigung des Krieges bekanntgegeben werden. Es scheinen wichtige Gründe vorzuliegen, daß über diese Angelegenheiten seitens der Kriegsberichterstatte nicht viel geschrieben werden darf. Ausführlich berichtet ist dagegen über die Taten der kleinen auf den Masurischen Seen in der Nähe der Festung Lötzen verkehrenden Dampferchen, die ihr Teil zu der ruhmvollen und erfolgreichen Verteidigung dieser Stadt beigetragen haben.

Außer zu den angeführten Zwecken sind Fahrzeuge der Binnenschifffahrt auch in starkem Maße zu Lazarettzwecken herangezogen worden, wenn auch nicht in dem Umfange, wie wohl zu erwarten stand. Zuzugeben ist, daß die vorzügliche technische Ausgestaltung der Lazarettzüge die Heranziehung von Schiffen zum Verwundetentransport nicht so notwendig erscheinen läßt, als man früher dachte. Der Vorteil der rascheren Beförderung im Zuge ist für die Verwundeten, die doch vor allen Dingen möglichst bald in ein festes Lazarett gebracht werden sollen, allzu groß, als daß er durch die vollkommenere Ruhe und Bequemlichkeit, für die an Bord von Lazarettschiffen gesorgt werden kann, wettgemacht werden könnte. Die Gelegenheit zur Vercharterung von Binnenschiffen zu Lazarettzwecken ist also nicht erheblich gewesen, immerhin haben einige Weichselschiffer doch auf diese Weise lohnende Verwendung für ihre Kähne finden können; auch sind Arbeiterwohnschiffe der preußischen Bauverwaltung in dieser Art verwandt worden. Im Westen, wo ein weit ausgedehnteres Eisenbahnnetz zur Verfügung steht, sind Lazarettschiffe, soweit mir bekannt, nur in noch geringerem Maße in Dienst gestellt worden.

Was nun die Bedeutung der Binnenschifffahrt im bürgerlichen kaufmännischen Verkehr während des Krieges anbetrifft, so seien zunächst einige Worte der Personenschifffahrt gewidmet. Im allgemeinen ist die Personenschifffahrt auf den deutschen Binnenwasserstraßen nur für den Touristenverkehr von Belang, abgesehen von der Nachbarschaft einiger größerer Städte, wo sie einen Teil des Vorortsverkehrs übernimmt (so namentlich bei Hamburg und einigen rheinischen Städten). Der Touristen- und Sommerreiseverkehr aber war mit Ausbruch des Krieges wie abgeschnitten, und die darauf angewiesenen Schifffahrtunternehmungen haben schwere Ausfälle erlitten. Einen schwachen Ersatz schaffte ihnen die Möglichkeit, unter gewissen Umständen

kleine Teile des Reiseverkehrs zu übernehmen, der von den Eisenbahnen im August 1914 nicht bewältigt werden konnte, da, wie erinnerlich, auf vielen Strecken Personenzüge eine Zeitlang kaum verkehren konnten; auch haben einige Gesellschaften ihre Schiffe in der Nähe größerer Städte in den Dienst des Marktverkehrs stellen und damit eine in den ersten Kriegswochen nicht unbedeutende Aufgabe bewältigen können — war doch in weiten Kreisen die Befürchtung verbreitet, daß in den Großstädten wegen der Beschränkung des Eisenbahnverkehrs Mangel an Nahrungsmitteln entstehen könnte. Ohne allen Zweifel hätte auf diesem Gebiet seitens der Binnenschifffahrt aber noch erheblich mehr geleistet werden können, und es muß gesagt werden, daß namentlich die kleineren Dampferbesitzer es hier häufig an der nötigen Anpassungsfähigkeit, die im Kampf ums Dasein nun einmal erforderlich ist, haben fehlen lassen.

Was nun den eigentlichen großen Güterverkehr betrifft, so war dieser, wie schon angedeutet, auf einigen wichtigen Wasserstraßen in den Grenzgebieten durch militärische Maßnahmen lahm gelegt. Als aber die militärischen Sperren aufgehoben wurden, da stellte es sich heraus, daß die Eisenbahnen nicht in der Lage waren, die wichtigeren Umschlagstellen genügend mit Güterzufuhr zu bedienen (dies gilt besonders von den Umschlagplätzen der oberen Oder, die für den Umschlag der oberschlesischen Kohlen von Wichtigkeit sind). Auf den großen Strömen begann die Schifffahrt mehr und mehr unter dem Fortfall des überseeischen Verkehrs zu leiden, auf dem Rhein aber trat als besonders ungünstig die Erscheinung hinzu, daß die Kohlenförderung im Ruhrgebiet wegen Einberufung zahlreicher Mannschaften und aus anderen Gründen erheblich eingeschränkt werden mußte. Immerhin hat die rheinische Schifffahrt, die ja an sich die leistungsfähigste gegenüber den anderen deutschen Wasserstraßen ist und mit den günstigsten geographischen, finanziellen und technischen Verhältnissen zu rechnen hat, den Krieg bis soweit am besten überstanden, obschon auch sie Opfer hat bringen müssen. Die Umstände jedoch, daß ihr die Kohlenverladungen nie ganz fehlen können, daß ihr eine Wasserstraße zur Verfügung steht, die selbst bei schlechtem Wasserstande, der ihr ja bislang erspart blieb, immer noch besser ist, als die östlichen Wasserstraßen bei normalem, und daß ihre inneren Verhältnisse im großen und ganzen gesund sind, lassen auch für die Zukunft erwarten, daß sie die schweren Zeiten gut überstehen wird. — Der Verkehr auf dem Dortmund-Ems-Kanal, der ja durchweg Anschluß an den Emdener Seeverkehr ist, hat naturgemäß schwer gelitten, wenn schon durch die inzwischen erfolgte Eröffnung der Kanalverbindungen zum Rhein und zur Weser gerade in dieser Gegend neue Betätigungsmöglichkeiten für die Binnenschifffahrt geschaffen sind, von denen bereits reger Gebrauch gemacht



wird. — Ebenfalls schwer getroffen ist die Weserschifffahrt, die im Frieden fast ausschließlich vom Bremer Seeverkehr abhängig war. Durch den Krieg ist sie auf die Befriedigung der örtlichen Bedürfnisse beschränkt worden und nur die Vollendung des Rhein-Weser-Kanals gibt ihr die Möglichkeit, sich an der Aufgabe der Kohlenbeförderung vom Ruhrrevier nach Osten und Norden etwas zu beteiligen. Ähnlich, wenn auch nicht ganz so schlimm, liegen die Verhältnisse an der Elbe. Im Gegensatz zur Weser erschließt ja die Elbe mit ihren östlichen Kanalverbindungen zur Oder und zur Weichsel ein gewaltig großes Wirtschaftsgebiet, in dem sich schließlich noch immer etwas Verkehr findet. Aber für die Schifffahrt auf der Elbe und der mit ihr eng verbundenen Oder ergaben sich nun eine Reihe von höchst ungünstig wirkenden Zwischenfällen, die die Betätigungsmöglichkeit an der Schifffahrt auch hier aufs äußerste eingeschränkt haben. Kaum hatte sich die Schifffahrt im Herbst 1914 etwas vom ersten Schrecken erholt, der, wie natürlich auch auf den westlichen Wasserstraßen, namentlich dadurch entstand, daß ihre besten Mannschaften, soweit sie der Reserve und der Landwehr angehörten, plötzlich weggeholt wurden, so daß manche Schiffe auf dem Strom liegen bleiben mußten, und kaum waren die entstandenen Lücken durch Heranziehung älterer Leute und solcher aus anderen Berufen etwas ausgefüllt, als verstärkte Einberufungen landsturmpflichtiger Leute die Übelstände aufs neue fühlbar machten. Zwar ließ es die Militärbehörde an mannigfachem Entgegenkommen nicht fehlen — es wurde bei der Einstellung landsturmpflichtiger Schiffer Rücksicht genommen, soweit dies möglich war — aber trotzdem sind die Klagen über mangelndes Angebot *geeigneter* Leute nicht verstummt. Nicht geeignete Leute freilich melden sich an allen Heuerstellen mehr als genug.

Die größte Schwierigkeit aber entstand für die gesamte Schifffahrt, namentlich für die unter besonders ungünstigen Verhältnissen arbeitende Schifffahrt auf den östlichen Wasserstraßen, die mit schlechten Wasserständen und in einem zwar sehr ausgedehnten, aber nicht in wirtschaftlicher Beziehung so hoch entwickeltem Hinterlande zu rechnen hat wie das Rheingebiet, durch die Tarifpolitik der Eisenbahn. Um das Entstehen von Teuerungen zu verhüten, hat bei Ausbruch des Krieges die Eisenbahnverwaltung bekanntlich Kriegsausnahmetarife geschaffen, die für eine Reihe von wichtigen Massengütern bedeutende Tarifiermäßigungen, meist auf die Hälfte der zu Friedenszeiten gültigen Frachtsätze, brachten. Diese an sich gutgemeinte Maßnahme erwies sich jedoch in der Folge als unpraktisch und verfehlt, denn das Entstehen von recht fühlbaren Preissteigerungen ist dadurch nicht vermieden worden, wohl aber hat die allzu schematische Inkraftsetzung der Ausnahmetarife ohne Rücksicht auf das Bedürfnis und auf die Lebensbedingungen der Binnenschifffahrt der letzte-

ren schweren Schaden getan, indem sie ihr das Angebot der unter der allgemeinen wirtschaftlichen Lage immerhin verringerten Gütermenge, die ihr sonst zugeführt wäre, schmälerte und zum Teil ganz entzog. Ob dies zum Vorteil der Staatseisenbahnverwaltung ausgeschlagen ist, darf billig bezweifelt werden, denn auf der einen Seite sind die Kriegsnottarife so niedrig, daß die Selbstkosten der Eisenbahn wohl kaum noch dadurch gedeckt werden, andererseits besteht die Möglichkeit, daß das rollende Material durch den wirtschaftlichen Verkehr in militärisch unzulässiger Weise beansprucht wird. Es hat nicht an Versuchen gefehlt, das preußische Ministerium der öffentlichen Arbeiten auf diese Übelstände hinzuweisen. Es scheint jedoch dort die Ansicht zu bestehen, daß man im Interesse der Eisenbahnfinanzen diese durch geeignete Tarifmaßnahmen leicht herbeizuführende Abwanderung des Verkehrs auf die Wasserstraßen vermeiden müsse, da man ja nicht wissen kann, ob der Verkehr, der sich einmal an die Wasserstraßen gewöhnt hat, späterhin Lust haben wird, sich wieder der teuren Eisenbahn zuzuwenden. Man hat daher auf seiten der Eisenbahnverwaltung die folgenden Maßnahmen, die im Interesse der Binnenschifffahrt notwendig gewesen waren — ob mit oder ohne Absicht, mag dahingestellt sein — außer acht gelassen:

1. Man hat, wie schon gesagt, den Kriegsausnahmetarifen allgemeine Geltung gegeben, und auch diejenigen Verkehrsrichtungen, in denen zwischen Eisenbahn und Binnenschifffahrt ein Wettbewerb besteht, also in der Hauptsache alle den großen Wasserstraßen parallel laufenden Bahnen, in die Tarifiermäßigung einbezogen, statt sie davon auszuschließen.

2. Man hat, mit ganz wenigen Ausnahmen, unterlassen, besonders billige Umschlagstarife nach den wichtigeren Binnenhäfen zu erstellen. Erst verspätet und in ungenügendem Umfange hat man einige tastende Versuche nach dieser Richtung hin gemacht, z. B. Erstellung eines billigen Umschlagstarifs Oberschlesien-Cosel für Verladungen von Kohlen nach Plätzen östlich der Oder.

Alles dies ist, wohlverstanden, geschehen, trotzdem die militärischen Behörden wiederholt den dringenden Wunsch geäußert haben, es möchte alles getan werden, um die Binnenschifffahrt in stärkerem Maße zum Zweck der Entlastung der Eisenbahnen für den Güterverkehr heranzuziehen.

3. Wollte nun, ohne Rücksicht auf die Schifffahrt, die Eisenbahnverwaltung ihre Tarifierabsetzungen aus allgemein wirtschaftlichen Gründen aufrecht erhalten, ein Standpunkt, für den sich immerhin manches sagen läßt, so hätte der Gerechtigkeit wegen und um die Wettbewerbsverhältnisse nicht einseitig zugunsten der Eisenbahnen zu verschlechtern, der Schifffahrt zum mindestens eine Aufhebung oder wenigstens erhebliche Herabsetzung von Schleusen- und



Hafengebühren zuteil werden müssen. Auch dies ist nur in sehr geringem und jedenfalls völlig unzureichendem Maße verwirklicht worden.

Zu alledem kamen auf den östlichen Wasserstraßen infolge der Dürre dieses Frühlings zeitweilig so bedenklich gesunkene Wasserstände, daß die Fortführung der Schifffahrt auf der oberen Oder unmöglich und auf manchen Strecken der Elbe recht schwierig war. Bekanntlich geht der völligen Einstellung der Schifffahrt infolge niedrigen Wassers ein Zustand voraus, der den Betrieb der Schifffahrt bei beschränkter Beladung der Fahrzeuge noch gestattet. Da durch eine unvollständige Ausnutzung des Laderaumes das Verhältnis der Frachteinnahme zu den Betriebskosten aber naturgemäß höchst ungünstig beeinflusst wird und auch das Angebot an zur Verfügung stehendem Laderaum sich infolge der Unmöglichkeit, diesen richtig auszunutzen, selbstverständlich verringert, so hat Fallen des Wassers immer ein Steigen der Frachten zur Folge. Davon konnte unter den geschilderten Verhältnissen nun aber kaum die Rede sein, da die niedrigen Bahnfrachten bei einer noch so geringfügigen Steigerung der Ansprüche der Schiffer sofort ein Abwandern der Güter auf die Bahn nach sich zogen. So ist denn zurzeit die Schifffahrt auf fast allen deutschen Wasserstraßen in einer wenig erfreulichen Lage, die sich durch Zusammenstellung folgender Gesichtspunkte kurz kennzeichnen läßt:

1. Fehlen von stärkerem Ladungsangebot.
  2. Ungünstige Wettbewerbsverhältnisse gegenüber der Eisenbahn, veranlaßt durch deren Ausnahmetarifpolitik.
  3. Ungünstige Arbeiterverhältnisse infolge der Einberufungen zum Heeresdienst, von denen die Schifffahrt in weit höherem Maße als die Eisenbahn betroffen wird.
  4. Ungünstige Betriebsverhältnisse infolge schlechter Wasserstände. (Die Regenfälle der letzten Zeit haben die Lage etwas gebessert.)
- Besonders bitter wird in Kreisen unserer Binnenschiffer empfunden, daß die unter 1 und 2 genannten miteinander in Wechselwirkung stehenden Ursachen bei gerechter Würdigung der Lebensinteressen der Schifffahrt an maßgebender Stelle wohl vermeidbar gewesen wären, wogegen die unter 3 und 4 genannten Übelstände als unabänderlich in den Kauf genommen werden müssen.

In verhältnismäßig noch stärkerem Maße als die deutsche Binnenschifffahrt ist die österreichisch-ungarische Flußschifffahrt vom Kriege berührt worden. Ist diese, entsprechend den geographischen Verhältnissen — abgesehen von ihrem Anteil an der Elbeschifffahrt — auf das Stromgebiet der Donau beschränkt, also eines Stromes, der auf einem Teil seines Laufes die Grenze gegenüber dem feindlichen Serbien bildet und in ein Meer mündet, das der Schauplatz schon manchen schweren Seegefehtes zwischen der russischen und türkischen Flotte gewesen

ist, ohne daß es bislang einer der beiden gelungen wäre, sich die unbedingte Seeherrschaft zu sichern, so war es klar, daß der Krieg in ihren Betrieb besonders tief eingreifen mußte. Einige Fahrzeuge, wenn auch nicht gerade sehr viele, wurden in serbischen Häfen festgehalten, andere durch serbisches Feuer oder durch Minen beschädigt oder versenkt. Es ist bezeichnend, daß, trotzdem die Donauschifffahrt als international erklärt ist, Serbien es doch fertig gebracht hat, den Verkehr zwischen Österreich-Ungarn nach der unteren Donau fast unmöglich zu machen. In ziemlich starkem Maße sind die Fahrzeuge der Donauschifffahrt seitens der österreichisch-ungarischen Regierung zu Kriegsleistungen herangezogen worden; auch ist der wirtschaftliche Verkehr, den die Schiffe zu bewältigen haben, keineswegs gering, vollzieht sich doch ein großer Teil des Güteraustausches zwischen Österreich und Ungarn auf diesem Wege. Der deutsch-österreichische Vorstoß über die Donau und das Eingreifen Bulgariens in den Krieg brachte die Befreiung der Donauschifffahrt, was gewaltige Vorteile für die österreichisch-ungarischen, deutschen und sonstigen Donauschifffahrtsgesellschaften zur Folge haben dürfte.

Der Vollständigkeit wegen mag in diesem Zusammenhange auch die türkische Flußschifffahrt Erwähnung finden, die sich auf dem Schat-el-arab betätigt. Bekanntlich war diese vor dem Kriege schon ein Zankapfel zwischen deutschen und englischen Gruppen. Schließlich war es gelungen, die Engländer zwar nicht auszuschalten, aber doch die Monopolstellung, die die Firma Lynch früher innegehabt hatte, zu brechen. Heute lesen wir des öfteren von Kämpfen zwischen türkischen und englischen Fahrzeugen auf dem Schat-el-arab, bei denen die ersteren durchweg im Vorteil gewesen sind. Nach dem Friedensschluß dürfen wir hoffen, daß der englische Einfluß auf diesem Teil der Welt endgültig beseitigt sein wird. Aber auch in Europa wird der Friede der deutschen und österreich-ungarischen Binnenschifffahrt manche große und neuartige Aufgabe stellen, über die zu reden heute noch verfrüht wäre.

---

## Der deutsche Kaufmann in Ägypten

Von Otto Hoberg, Altona

DER Londoner Korrespondent des „Manchester Guardian“ meldet soeben, daß in Ägypten eine Strömung gegen die Handelstätigkeit der nicht internierten Deutschen, Österreicher und Ungarn vorhanden sei. Sir Edward Grey hat sich mit dieser Angelegenheit beschäftigt. Schlecht verborgene englische Mißgunst schaute auch hier wie überall in der Welt, mit scheelen Augen auf die sehr geachtete Stellung, die die Deutschen in Ägypten sich erringen konnten. Gleich nach Kriegsaus-



bruch wurden diese und einige österreichisch-ungarische Staatsangehörige in Konzentrationslager gebracht, wo sie gegenwärtig ein wenig beneidenswertes Dasein fristen.

Schon seit Dezember vergangenen Jahres konnte kein deutscher Geschäftsmann in Ägypten und im Sudan ungestört seinem Beruf nachgehen, nur einige geborene Elsässer sind als „protégés français“ geduldet und geschützt. Bereits Ende 1914 waren in Ägypten so ziemlich alle deutschen Geschäfte geschlossen oder in andern Händen. Die Besitzer waren teils ausgewiesen, teils nach Malta gesandt, und ebenso war es den deutschen Geschäftsführern oder Prokuristen ergangen. Der Brand des prachtvollen neuen Klubhauses der Deutschen in Kairo, die Ausweisung der im Orient hoch angesehenen deutschen Diakonissinnen aus Kairo und Alexandrien, das sind deutliche Zeichen dafür, daß — vorläufig wenigstens — die Zeit gekommen ist, wo John Bull sein Mütchen kühlen kann an allem, was deutsch und fern der Heimat, ohne Verbindung mit dem Mutterlande ist.

Da ist es sehr interessant, zu erfahren, daß die französische und englische Industrie nicht imstande waren, den deutschen Markt zu ersetzen, weshalb sich bei den englischen und französischen Truppen der Mangel an Waren außerordentlich fühlbar macht. Gewiß wird mancher Artikel von jetzt ab aus Feindesland geliefert werden, aber ob er an der Spitze bleiben kann, darüber wird Qualität und Preislage der deutschen und österreichischen Waren nach dem Kriege entscheiden, und die wenigsten deutschgesinnten Leute hegen hinsichtlich des Ausganges Befürchtungen. Besonders die unentbehrlichen Chemikalien und Medikamente fehlen, da trotz des großen Wortes der englischen und französischen Konsulate Frankreichs Fabriken und „laboratoires“ nichts liefern können, selbst wenn man gern mehr zahlen wollte.

Auch andere gefragte Artikel, z. B. Maschinenteile können zum großen Erstaunen der Araber von englischen Firmen überhaupt nicht geliefert werden, oder sie sind nicht zu haben, da die Fabriken infolge der Ausfuhrverbote bis auf weiteres verströken, oder, was noch öfter der Fall war, wegen Mangels an Arbeitskräften und Direktoren die Einstellung der Betriebe melden mußten. Bezeichnend für unsere gute Industrie ist der Umstand, daß die Autos der Australier und die verschiedenen größeren Kraftfahrzeuge der feindlichen Truppen, ebenso wie die zur Lichterzeugung in den Lagern nötigen Maschinen deutsches Fabrikat sind. Man hat die Firmenschilder gelassen, im Gegensatz zur ägyptischen Behörde, die von den deutschen Lokomotiven die Firmentafeln abnehmen ließ. Stand auf irgendwelchen Gegenständen „Made in Germany“, so ließ man es beseitigen, kaufte aber trotzdem. Über die Entfernung der deutschen Bäcker und Konditoren ist man in englischen Kreisen sehr erbost, da man den vorzüglichen

Tee mit einwandfreiem Gebäck vermißt, das durch die patriotischen Fahnen nicht ersetzt werden kann.

Daß die Deutschen in Ägypten eine sehr geachtete Stellung einnehmen, war bereits erwähnt. Vor allem aber ist es der deutsche Kaufmann, der sich eines hochachtbaren Rufes im Nillande erfreut. In Alexandrien beschäftigten sich in normaler Zeit eine große Anzahl deutscher Geschäftsleute mit dem Import und Export. In Kairo finden wir ihre Filialbureaus und auch eine Menge deutscher Kaironer Geschäftsleute. Strenge Redlichkeit und konsequentes Geschäftsgehaben hat ihnen den verdienten Ruf und Erfolg eingetragen. Einzelne, die schon jahrzehntelang im Lande sind, haben es zu großem Reichtum gebracht. In fast allen Berufsklassen ist der Deutsche zu finden, er arbeitet als Arzt, als Advokat, als Ingenieur, als Staats- und Privatbeamter, und auch auf diesen Gebieten hat er sich Anerkennung errungen. Nach der Zählung vom 1. Juni 1897 gab es in Ägypten neben 9629831 Ägyptern insgesamt 112574 Fremde; unter diesen standen die 1281 Reichsdeutschen erst an siebenter Stelle. Seitdem stieg die Zahl der Reichsdeutschen auf etwa 2000, von denen 800 in Kairo und 400 in Alexandrien leben. Nicht eingerechnet sind die zahlreichen Deutsch-Österreicher und die unter dem amtlichen Schutz des Deutschen Reiches stehenden Deutsch-Schweizer. Das Wüstenbad Heluan ist nach Patienten und Ärzten überwiegend deutsch, Kairo und Alexandrien haben deutsche Kirchengemeinden und blühende deutsche Schulen. In deutschen, zum großen Teil deutsch-schweizerischen Hotels, die ihren Aufschwung durchweg deutschen Leitern und Oberbeamten verdanken, begrüßt man uns in der Heimatsprache. In den Straßen Kairos plappert jeder Araberjunge, der Glasschnüre verkauft, einige Worte deutsch, so gut wie irgendein Stiefelputzer.

Der Handel Deutschlands mit Ägypten zeigt gewaltige Ziffern. Nachstehende, Anfang Sommer 1914 — also kurz vor diesem Kriege — gedruckten Äußerungen der englischen, in Ägypten erscheinenden Zeitung „Egyptian Mail“ über den deutschen Handel in Ägypten mögen zu denken geben, da sie für die Psychologie der englischen Anstiftung des Weltkrieges nicht ohne Bedeutung sind. Das englische Blatt schreibt: „Deutschland ist jetzt Ägyptens größter Kunde nach Großbritannien; während wir 43,1% des Ausfuhrhandels in den Händen haben, weist Deutschland 12,8% auf. Frankreich kommt an dritter Stelle mit 8,8%. 1890 betrug Deutschlands Anteil nur etwa 0,2%, während der Englands 61,3% war. Dies waren eben, wie man annehmen muß, die „alten guten Zeiten“, denn seit diesem Jahre, in dem der Handel Britanniens mit Ägypten seinen Höchststand erreichte, hat ein steter Rückgang eingesetzt, der jedoch seit 1910 noch viel rascher wurde. Deutschland nahm letztes Jahr für 4066287 £ E von ägyptischen



Waren, davon Baumwolle allein schon für 2429973 £ E. Der Aufschwung in der deutschen Baumwollindustrie während der letzten Jahre ist ebenso merklich gewesen wie die Fortschritte in andern Industriezweigen; es ist zu erwarten, daß *Deutschland ein Jahr um Jahr wachsender Käufer der ägyptischen Baumwolle wird.* — *Die Einfuhr geht uns noch näher an. Niemand kann der Fortschritt entgangen sein, den deutsche Kaufleute auf dem ägyptischen Markt gemacht haben.* Die Ausdehnung ist seit 1908 von 45 auf 58 % gestiegen. Im letzten Jahre betrug die deutsche Einfuhr nach Ägypten 1608881 £ E, im Jahre 1912 dagegen 1421180 £ E. Die Hauptartikel waren hierbei Textile, die von 285791 £ E im Jahre 1912 auf 324381 £ E im Jahre 1913 stiegen. Getreide, Gemüse usw. (die von 29226 £ E im Jahre 1912 auf 127144 £ E im Jahre 1913 kamen), gefärbte und bunte Sachen für 95689 £ E und Chemikalien usw. für 60817 £ E. Doch die Hauptsumme bilden 543606 £ E für Metalle und Maschinen. Unter diese Kategorie fallen viele Erzeugnisse, in denen Deutschland bekanntlich keine Konkurrenten hat. Lokomotiven hat Deutschland im Werte von 51592 £ E eingeführt; Belgien war zweiter mit 1682 £ E und England schlechter dritter mit 1387 £ E. In landwirtschaftlichen Maschinen war Deutschland zweiter nach England mit 48297 £ E. In jedem Zweig der Maschinenindustrie in Ägypten wächst Deutschlands Einfuhr. 1913 importierten wir Maschinen mit Innenfeuerung zum Werte von 61504 £ E. Dann kam Deutschland mit 30528 £ E. In Juwelier- und Uhrenartikeln stand Deutschland leicht an erster Stelle; in Eisen- und Stahlröhren und in anderm Eisenwerk, in Stahlsachen, gehämmertem Kupfer, Geldschranken, Eisenstangen und in unverarbeitetem Zinn ließ Deutschland alle seine Mitbewerber außer England hinter sich, und es überholte England außer in den oben erwähnten Hauptartikeln in Eisenhaken und -Bolzen, in Kupfer- und Bronzeware. Von Frankreichs Einfuhr ist überhaupt nicht die Rede. Zum Schluß muß die englische Zeitung anerkennen, daß *die wahren Ursachen der deutschen Erfolge die Vorzüglichkeit und Billigkeit der deutschen Waren und die ausgezeichnete Organisation des deutschen Handels und der deutschen Industrie sind.*

An diese wichtigen Feststellungen aber werden die Herren Engländer augenblicklich nicht gern erinnert sein, für deren ferneres Wohlergehen Frankreich sich verblutet, Rußland — finanziell wenigstens sicherlich — an den Rand des Abgrundes geführt wird, deren Zielen neutrale Staaten zum heimlichen Grimm des Briten trotz Drohung und Liebesmüh nicht nutzbar gemacht werden konnten.

Mehrere der größten Baumwollhäuser in Ägypten sind deutsch, wie die wohlbekannte Firma R. & O. Lindemann in Alexandrien, die ihren Sitz in Dresden hat. In Alexandrien und Kairo befinden sich Niederlassungen der deutschen

Orientbank. Seitdem die deutschen Reedereien durch die hohen englischen Kohlenpreise veranlaßt, in Port Said ein deutsches Kohlendepot begründeten, ist auch die Einfuhr deutscher Kohlen nach Ägypten gewachsen. Für den regelmäßigen Personen- und Güterverkehr sorgte eine deutsche Schiffahrtsgesellschaft, indem die Hamburg-Amerika-Linie eine Flußdampfer-Linie errichtete.

Infolge der vortrefflichen Verbindung, die der außerordentlich beliebte Norddeutsche Lloyd und der österreichische Lloyd herstellte, hat sich die Zahl der deutschen Besucher in Ägypten ungemein vermehrt, so daß ihre Beteiligung am Fremdenverkehr auf etwa 30 bis 40 % eingeschätzt wird, wobei hervorzuheben ist, daß auch der weniger bemittelte Deutsche nach Ägypten zu kommen pflegte, um die Wunder des Nilandes kennen zu lernen. Deutsch wird so viel gesprochen, daß man trotz einer Nichtkenntnis anderer Sprachen getrost nach Ägypten reisen kann. Überall finden sich Eingeborene in großer Zahl, die von unsern Heimatlauten genügend verstehen, um Erklärungen geben zu können. Für den deutschen Geschäftsreisenden genügt es, wenn er französisch spricht.

Zwar hat England im Laufe dieses Krieges die Annexion Ägyptens, dessen rechtlicher Souverän der Sultan auch heute noch ist, ausgesprochen, aber die Engländer werden noch zeigen müssen, ob sie dem türkischen Soldaten, der ihnen von den Dardanellen her bekannt sein dürfte, gewachsen sind, ob es ihnen gelingt, das Band, das Ägypten noch dem Osmanischen Reiche angliederte, dauernd zu zerreißen und das ehemalige Reich der Pharaonen zur britischen Kolonie zu stempeln. Kraft des Bündnisses, das der Krieg zwischen der Türkei und den Zentralmächten zusammengeschweißt hat, werden dann, so hoffen wir, auch der deutschen friedlichen Arbeit wieder andere Zeiten blühen.

### Bücherbesprechungen

VOGELS KARTE DES DEUTSCHEN REICHES UND DER ALPENLÄNDER im Maßstab 1 : 500 000. Verlag Justus Perthes, Gotha. 33 Blätter in Kupferstich, das Blatt M 1.50, im Einzelpreis M 2.—.

Auch die neuen Lieferungen stellen sich der ersten (s. Besprechung Jan. 1914) gleichwertig zur Seite, ja gerade die schwieriger zu bearbeitenden Blätter, wie die Alpenländer, sind wahre Kunstwerke, auf denen das Auge mit Wohlgefallen ruht. An Zuverlässigkeit und Schönheit sind sie den deutschen amtlichen Karten gleichwertig. Die Anschaffung des ganzen Atlases oder wenigstens einiger Blätter kann daher nur dringend empfohlen werden. Es sollen deshalb die auf den Karten dargestellten Gebiete kurz skizziert werden.

Blatt Hamburg gibt Elbe- und Wesermündung, Jadebusen, Lübeck und die nördliche Lüneburger Heide, Blatt Triest den Kriegsschauplatz vom Suganatal bis zum Isonzo und die österreichischen Alpen südlich des Großglockners (2. Lieferung), Blatt Posen das Gebiet zwischen Posen und Lodz, Blatt Straßburg die Rheinpfalz, Lothringen und Niederelsaß (3. Lieferung), Blatt Hannover die südliche Lüne-



burger Heide, Weserbergland und Westharz, Blatt Genf in mustergültiger Ausführung die Berner und Walliser Alpen, Genfersee und Montblancgruppe (4. Lieferung), Blatt Königsberg das nördliche Ostpreußen, Blatt Agram ist im Süden und Westen durch Triest, im Norden durch Graz, im Osten durch Agram begrenzt (5. Lieferung), Blatt Bornholm bringt das die Insel umgebende Ostseegebiet und Blatt München die Alpen nördlich des Großglockner zwischen Innsbruck und Gmünden und größere Teile des Vorlandes. Joh. Riedel.

K. Hassert, Prof. an der Handelshochschule Köln, ALLGEMEINE VERKEHRSGEOGRAPHIE. VIII + 494 S. mit 12 Karten. G. J. Göschensche Verlagshandlung, Berlin und Leipzig 1913. Preis brosch. M 10.—, geb. M 12.—.

Mit seiner Verkehrsgeographie hat Hassert der deutschen Literatur ein wertvolles Geschenk gemacht, ist es doch die Frucht einer 15jährigen Beschäftigung mit diesem so wichtigen Gebiete. Landverkehr, Seeverkehr und Nachrichtenverkehr finden neben einer zusammenfassenden Würdigung des Verkehrs eine allseitige, fesselnde Darstellung und gewähren so einen schätzenswerten Überblick, während ein sehr reichhaltiges Literaturverzeichnis das Weiterarbeiten auf jedem Sondergebiete erleichtert. Wenn natürlich auch einzelne Zahlenangaben mit der Zeit veralten, so wird doch auf lange Jahre hinaus ein jeder, der sich über verkehrsgeographische Fragen unterrichten will, in erster Linie nach Hasserts Werke greifen müssen. Joh. Riedel.

Herrmann, Prof. Dr. Paul, ISLAND, DAS LAND UND DAS VOLK. Aus Natur und Geisteswelt, Band 461. 114 S. 9 Abbildungen. Verlag B. G. Teubner in Leipzig und Berlin 1914. Geh. M 1.—, geb. M 1.25.

Das Büchlein gibt eine vielseitige Beschreibung des Landes und seiner Bewohner. Nicht nur Geologie und Oberflächengestaltung, nicht nur geschichtliche und wirtschaftliche Entwicklung, sondern auch die materielle und geistige Kultur, Staatsverfassung und Verwaltung finden ihre anschauliche Schilderung. Eine gute Auswahl der Islandliteratur ergänzt die ebenso klare wie gediegene Darstellung. Daß aber heutzutage noch eine Landeskunde ohne Karte erscheinen kann, zumal gerade an einer guten Islandkarte bei einer großen Anzahl der Leser Mangel sein wird, ist nicht recht zu verstehen.

Joh. Riedel.

A. Brunner, DEUTSCHER HANDELSCHULATLAS von Brunner und Voigt. Dritte verbesserte Auflage. 85 Haupt- und Nebenkarten, sowie ein achtseitiger Anhang im Schwarzdruck. Verlag B. G. Teubner in Leipzig und Berlin. Geh. M 1.80, geb. M 2.20.

Der Verfasser bietet außer einem kleinen Atlas in zahlreichen Nebenkarten eine große Anzahl wichtiger Häfen und Küstenbildungen. Vor allem ist aber die große Anzahl wirtschaftlicher Karten und Diagramme hervorzuheben, die in ihrer sorgfältigen Bearbeitung der Mehrzahl der in ähnlichen Atlanten veröffentlichten Karten überlegen sind. Bei dem außergewöhnlich billigen Preise und dem gediegenen Inhalte kann die Anschaffung daher nur dringend empfohlen werden. In einer späteren Auflage könnte allerdings die Jahreszahl angegeben werden, ein Werk, das so viel statistisches Material verarbeitet, muß auf jeden Fall sein Erscheinungsjahr angeben, wenn es nicht als wertloses Machwerk eingeschätzt werden soll. Joh. Riedel.

Clad, Dr. jur. C., DER AUSVERKAUF. Geschichtliche Entwicklung und systematische Darstellung seiner Regelung im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb. Leipzig, Serigsche Buchhandlung. Preis geheftet M 4.—.

Die vorliegende Arbeit ist eine Dissertation der Leipziger Juristenfakultät, in welcher eine umfas-

sende Materialsammlung über die Gesetzgebung und an diese anschließende Verordnungen über das Ausverkaufswesen gegeben wird. Der Verfasser behandelt die geschichtliche Entwicklung und Regelung des Ausverkaufswesens, sowie nach grundsätzlichen Ausführungen über den Rechtsgrund des Schutzes gegen den unlauteren Wettbewerb die Regelung des Ausverkaufswesens selbst und fügt in einem reichlich die Hälfte des Buches umfassenden Anhang eine Übersicht über die von den höheren Verwaltungsbehörden auf Grund der §§ 7 Abs. 2 und 9 Abs. 2 des Reichsgesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb getroffene Regelung des Ausverkaufswesens durch Abdruck der Verordnungen der Verwaltungsbehörden, soweit sie Ende 1912 Gültigkeit hatten, hinzu. In der Einleitung stellt der Verfasser fest, daß es ihm gelungen sei, in diesem Anhang eine Übersicht über die gesamte Tätigkeit der Verwaltungsbehörden auf diesem Gebiete zu geben und die zurzeit geltenden Verordnungen ziemlich lückenlos zusammenzustellen. In der systematischen Darstellung wird der Begriff des Ausverkaufs, seine formellen und materiellen Voraussetzungen und die Mittel (zivil- und strafrechtliche) zur Bekämpfung des Ausverkaufsschwindels, gefaßt als Erscheinung des unlauteren Wettbewerbs, erörtert. Wenn man auch dem Verfasser nicht in allen seinen theoretischen Ausführungen, in denen er sich in der Hauptsache zusammentragend an die sehr reichhaltige, von ihm benutzte Literatur anschließt, zustimmen kann, so verdient die vorliegende Publikation doch wegen des tatsächlichen Inhalts weitestgehende Beachtung. In den Schlusssatzungen kommt der Verfasser auch auf Vorschläge zu sprechen, die bereits von einzelnen Theoretikern wieder im Sinne einer Änderung der geltenden Vorschriften gemacht werden, schließt sich jedoch derartigen Vorschlägen, da eine Änderung des unlauteren Wettbewerbsgesetzes in absehbarer Zeit nicht zu erwarten sei, erfreulicherweise nicht an. Mit Recht muß erwartet werden, daß man zunächst die Wirkung des noch nicht lange in Kraft befindlichen Gesetzes abwartet und dieses in vollem Umfange auszunutzen versucht, es auch event. durch die vom Verfasser empfohlenen Einigungsämter zu ergänzen sich bemüht. Allzu häufige gesetzliche Änderungen führen im geschäftlichen Leben eine derartige Unsicherheit herbei, daß entschieden darauf gedrungen werden muß, daß bei einem Gesetz, welches erst seit wenigen Jahren sich in Geltung befindet, den beteiligten Kreisen Zeit gelassen wird, sich in die neuen Verhältnisse einzuleben, während andererseits bei dem Übereifer, welcher an und für sich schon in der gesetzgeberischen Tätigkeit entwickelt wird, nur dringend empfohlen werden kann, daß gegen Mißstände, die sich in der Praxis ergeben, nach Möglichkeit auf dem Wege der Selbsthilfe vorgegangen wird, anstatt erneut nach weitergehender gesetzlicher Regelung zu rufen.

Leuckfeld.

## Bibliographie

Dehn Paul: ENGLAND UND DIE PRESSE. (England und die Völker, Ergänzungsband.) (295 S.) gr. 8°. Hamburg, Deutschnationaler Handlungshelfen-Verband 1915.

Meurer, Prof. Dr. Christ.: DER LUSITANIA-FALL. Eine völkerrechtliche Studie. (III, 109 S.) 8°. Tübingen, Mohr 1915. M 2.—.

Oppenheimer, Frz.: WELTWIRTSCHAFT UND NATIONALWIRTSCHAFT. (Sammlung von Schriften zur Zeitgeschichte.) (84 S.) 8°. Berlin, S. Fischer 1915. M 1.—.

Rohrbach, Paul: RUSSLAND UND WIR. (94 S.) 8°. Stuttgart, J. Engelhorn's Nchf. 1915.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

No. 9

DEZEMBER

1915

## Die Schifffahrt auf der Schelde

Von T. Kellen, Essen (Ruhr)

**W**AS der Rhein in wirtschaftlicher Hinsicht für Westdeutschland, das ist die Schelde für Belgien: eine Lebensader im wahrsten Sinne des Wortes. Die Schelde beherrscht im Verein mit der Maas und dem dichten Kanalnetz das ganze Land, aber sie hat noch eine besondere Bedeutung, weil an ihr der Welthafen Antwerpen liegt.

Bildet so schon die Schelde eine der wichtigsten Schifffahrtsstraßen, so bietet sie jetzt noch ein besonderes Interesse wegen der sogenannten Scheldefrage, die den meisten Deutschen, soweit sie sich nicht speziell mit der Geschichte Belgiens befaßt haben, etwas fremd ist, während die Engländer und die Franzosen sich schon lange auffallend viel damit beschäftigen. So hat sich der frühere englische Marineminister Churchill in einer Unterredung mit dem Londoner Korrespondenten des „Nieuwe Rotterdamsche Courant“ ziemlich offenherzig über die Scheldefrage geäußert. Er verheimlichte seinen Ärger darüber nicht, daß es England nicht möglich war, Antwerpen von der Schelde her Hilfe zu bringen, weil Holland dies verwehrt hätte, und er suchte dann die Holländer gegen Deutschland zu beeinflussen, indem er erklärte: „Ein freies Holland mit einem deutschen Antwerpen gibt es nicht.“

Diese Äußerungen, die begreiflicherweise ein gewisses Aufsehen erregt haben, lenken wieder die Aufmerksamkeit auf die Scheldefrage. Eine solche gibt es nämlich schon seit Jahrhunderten, aber sie hat im Laufe der Zeit mehrfach ihren Charakter verändert.

Bevor wir diese Entwicklung der Scheldefrage verfolgen, wollen wir vorerst den Lauf des Flusses betrachten, um seine Bedeutung als Wasserstraße zu erkennen.

### 1. Die Schelde als Wasserstraße.

In Belgien durchfließt die Schelde die niederen Gebiete, also Flandern, das Waesland und das

Poldergebiet. Ihren Ursprung hat sie aber nicht in Belgien, denn sie kommt aus *Frankreich*, und zwar entspringt sie bei Catelet im Departement Aisne, 18 Kilometer nordöstlich von St. Quentin. Erst fließt sie nordwärts durch das Gebiet von Französisch-Flandern an Cambrai, Valenciennes und Condé vorbei. Sie nimmt von rechts die schiffbare Haine (Henne) und den Kanal von Mons (Bergen), links bei Bouchain den Kanal der Sensée und bei Château-l'Abbaye die schiffbare Scarpe auf. Nunmehr tritt sie in *belgisches Gebiet*, wo die Höhe über dem Meeresspiegel nur noch 16 Meter beträgt. Hier nimmt sie unterhalb *Doornik* (Tournai) links den Kanal der Espienne und bei *Gent* die schiffbare Leie (Lys) auf. Die Leie, die den südlichen Teil von Westflandern bewässert, ist der erste größere Nebenfluß der Schelde. In Gent sind an diese zwei Kanäle angeschlossen, von denen der eine nach Brügge und Ostende, der andere nach Terneuzen führt.

Gent gehört schon zur Unterschelde, da die Seeschiffe bis dorthin gelangen können. Von Gent wendet sich der Fluß ostwärts. Aus dem Waesland kommt die Durme, in der die Flutwelle noch bis nach Lockeren steigt. Im weiteren Laufe nimmt die Schelde rechts bei Dendermonde (Termonde) die Dender und bei Rupelmonde den Rupel auf, die beide schiffbar sind. Der Rupel wird gebildet durch die Senne, die durch *Brüssel* fließt, die Dyle, die von *Löwen* und *Mecheln* kommt, den Demer und die Nethe, die durch die Provinzen *Brabant*, *Limburg* und *Antwerpen* fließen. In dem Rupel reicht die Flutwelle bis Mecheln. Von Gent bis Dendermonde ist die Schelde sehr gewunden und enthält zahlreiche Bänke. In Dendermonde hat sie schon eine Breite von 100 Meter.

Der große Bogen, den der Fluß bis Antwerpen ostwärts und von da westwärts beschreibt, wird abgeschnitten durch den erwähnten Kanal von Terneuzen, der von Gent direkt in die Westschelde führt.

Bei *Antwerpen* ist die Schelde 310 bis 560 Meter



breit. Die Einwirkung der Meeresbewegung ist so stark, daß die Tiefe während der Ebbe 8 Meter, während der Flut aber 15 Meter beträgt. Die Wassermasse reicht also aus, um Seeschiffen bis zu 8 Meter Tiefgang auch bei Ebbe die Zufahrt im Antwerpener Hafen zu ermöglichen.

Da die Schelde sich bei Austruweel im spitzen Winkel wendet, hatte die belgische Regierung die Absicht, dem Strom ein neues Bett zu schaffen. Dieser Plan der „grande coupure“ stieß aber auf große technische und finanzielle Bedenken. Man begnügte sich daher, zwei Einschnitte zu machen, durch die die Biegungen des Stromes bei Austruweel und beim Fort Philipp abgescrägt wurden. Hierdurch sollte die Länge der Quais im Hafen von 16 Kilometer auf 44 Kilometer in den Becken und 11 Kilometer im tiefen Wasser vermehrt werden. Diese Arbeiten, deren Kosten auf 120 Millionen Franken veranschlagt waren, befanden sich bei Ausbruch des Krieges noch in der Ausführung.

Etwas unterhalb Doel tritt die Schelde in Holland ein. Hier teilt sie sich bei dem Fort Bath, etwa 26 Kilometer im Nordwesten von Antwerpen, in zwei Arme, die *Westerschelde*, auch Hont oder Hond genannt, und die *Oosterschelde*. Die erstere ist der Hauptarm. Sie fließt zwischen Staats- oder Holländisch-Flandern und den Inseln Süd-Beveland und Walcheren hindurch und mündet bei *Vlissingen* in die Nordsee. Eigentlich ist der Fluß von Bath an schon ein wirklicher Meeresarm, der stellenweise mehr als 3 Kilometer, bei Vlissingen sogar 4,5 Kilometer breit ist. Er ist aber nicht in der ganzen Breite schiffbar. Im Flußbett sind nämlich zahlreiche Sandbänke, die sich zudem oft verändern. Deshalb ist die Schifffahrtsstraße durch rote und schwarze Bojen und durch in der Nacht leuchtende Bojen an den Ufern gekennzeichnet. Die Schiffe sind verpflichtet, in Vlissingen Lotsen an Bord zu nehmen. Diese sind teils Belgier, teils Holländer und werden von der Regierung ernannt, die aber keine Gewähr übernimmt.

Die Oosterschelde windet sich zwischen den Inseln Süd-Beveland und Walcheren und anderen Inseln der Provinz Seeland hindurch. Sie wurde 1867 im Süden von Bergen-op-Zoom durch einen Damm, über den die Eisenbahn von Rosendaal nach Vlissingen führt, gesperrt.

Mit Maas und Rhein bildet die Schelde bei ihrer Mündung ins Meer ein ausgedehntes, von einem Netzwerk von Armen durchflossenes Deltaland.

Gegen Norden ist die Seeschelde mit der Maas, den Südkanälen Hollands und dem Rhein durch den Seekanal von Hansweert verbunden. Gegen Osten wurde von 1859 bis 1867 der Verbindungskanal von Schelde und Maas durch das *Kempenland* (Campine) in einer Länge von 86 Kilometern erbaut. Eine Abzweigung geht nach Turnhout. Der Kanal durch das Kempenland hat die Urbarmachung dieses Heidegebiets sehr gefördert. Von dieser Maas-Schelde-Ver-

bindung zweigt im Kempenland ein Kanal nach Helmond und Venlo in Holland ab.

Die Stromlänge der Schelde beträgt in Frankreich 89, in Belgien nach der Regulierung 195,3, in Holland (nur die Westerschelde) 59, zusammen 343,3 Kilometer. Obschon die Quelle in der Luftlinie nur 160 Kilometer von der Mündung entfernt liegt, umfaßt das Wassergebiet der Schelde doch 2000 qkm.

Für die Schifffahrt läßt sich der Strom in zwei Abschnitte teilen: in die *untere Schelde* oder *Seeschelde*, die bis Gent reicht, und in die *obere Schelde*, von Gent an aufwärts. Die unteren 166,6 Kilometer (bis Gent) sind für Seeschiffe und oberhalb Gent durch Kanalisierung 87,7 Kilometer in Belgien und 63 in Frankreich für größere Flußfahrzeuge schiffbar. Nicht schiffbar sind nur die 26 Kilometer oberhalb Cambrai, doch läuft dieser Strecke der von Cambrai nach Chauny am Seitenkanal der Oise führende Kanal von St. Quentin parallel. Außerhalb des Hauptarmes sind in Frankreich noch 25, in Belgien 13 Kilometer Nebenarme schiffbar.

Die Schelde beherrscht eigentlich ganz Belgien, denn durch die daran angeschlossenen Kanäle können alle Erzeugnisse des Landes nach Antwerpen gelangen. Außerdem erleichtert auch das außerordentlich dichte belgische Eisenbahnnetz (8344 Kilometer) den Verkehr dorthin.

Die obere Schelde durchfließt ein rein landwirtschaftliches Gebiet. Nur im Kalkbecken von Doornik werden Steine, Kalk und Zement gewonnen, und weiter von Oudenarde an hat die Backsteinindustrie Bedeutung.

Aus dem Kohlen- und Industriegebiet von Mons führen Kanäle nach Nordwesten in das Scheldegebiet. Durch den Kanal nach Dünkirchen hat die Schelde für die französische Industrie bei Valenciennes und Douai (Eisen- und Textilindustrie und Zuckerfabrikation) eine französische Mündung erhalten.

Früher brauchte ein Schiff von der französischen Grenze bis Gent 4 bis 5 Tage. Infolge der Flußverbesserung ist die Fahrtdauer um die Hälfte verkürzt worden. Abwärts werden die Schiffe durch den Strom getrieben, aufwärts werden sie durch Pferde oder Schleppschiffe gezogen. Die Wassertiefe ist auf der Oberschelde 1,90 bis 2,50 Meter, je nach der Jahreszeit. Die sieben Schleusen sind je 6,50 Meter breit und 46,50 Meter lang. Als Abgabe werden 0,0016 Fr. für die Kilometertonne erhoben. Der Abzweig der Schelde nach Gent ist 5 Kilometer lang, hat eine Tiefe von 2,25 bis 4,40 Meter und zwei Schleusen.

Gent wird von der Schelde und der Leie in zahlreichen Armen durchflossen. In früherer Zeit war es eine Hafenstadt am Meere. Im 9. Jahrhundert erstreckten sich nämlich Meeresarme bis vor die Stadt, aber im Laufe der Zeit versandeten sie und zogen sich ganz zurück. Im 18. Jahrhundert waren sie schon einige Kilometer von der Stadt entfernt. Die Arbeiten, die



1251, 1547 und 1613 unternommen wurden, um die Schifffahrt nach Gent aufrecht zu erhalten, hatten keinen merklichen Erfolg. Deshalb wurde 1826—27 der Kanal von Terneuzen erbaut, der Gent mit dem Meere verbindet. Ursprünglich nur für eine Tiefe von 4,20 Meter berechnet, wurde er 1878 auf 6,50 Meter und von 1900 bis 1912 auf 8,50 Meter vertieft, so daß er jetzt auch für Seeschiffe fahrbar ist. Von diesem Kanal liegen 17,5 Kilometer auf belgischem und 15,5 Kilometer auf holländischem Gebiet.

Von Gent führt ein anderer Kanal nach Brügge und Ostende, der schon 1751—53 erbaut worden ist. Er ist durch eine Abzweigung mit dem Kanal von Terneuzen verbunden. Der Genter Hafen dient hauptsächlich der Industrie in Südflandern und Nordfrankreich. Er enthält das 1829 eröffnete Handelsbecken, den 1870 angelegten 1100 Meter langen Vorhafen, das Holzbecken und das 2200 Meter lange Neue Dock von 1904. Der Verkehr im Genter Hafen war in den letzten Jahren bedeutend gestiegen; er umfaßte jährlich mehr als 1300 Seeschiffe mit mehr als 1 Million Tonnen und 13500 Flußschiffe mit mehr als 2 Millionen Tonnen Gehalt.

Die Belgier sind nicht wenig stolz auf *Brüssel als Seehafen* (Bruxelles port de mer). Schon im 15. Jahrhundert war der Plan aufgetaucht, Brüssel mit dem untersten Laufe des Rupel, eines Nebenflusses der Schelde, durch eine Wasserstraße zu verbinden. Jener Teil des Rupel steht nämlich noch unter Einwirkung von Ebbe und Flut. Nachdem Karl V. der Stadt das Stapelrecht verliehen hatte, wurde von 1550 bis 1561 der *Kanal von Willebroeck* erbaut, der 28 Kilometer lang und 3,2 Meter tief war. Der Höhenunterschied zwischen Brüssel und Willebroeck wurde durch fünf Schleusen überwunden. Dieser Kanal genügte dem Bedürfnis bis ins 19. Jahrhundert. Dann aber entstand der Plan, den Kanal zu erweitern und den Brüsseler Hafen auszubauen, um mittleren Seeschiffen den Verkehr zwischen Brüssel, Holland und England zu ermöglichen. Zu diesem Zwecke bildete sich 1895 die „Société du canal et des installations maritimes de Bruxelles“, deren Kapital anfänglich 33 580 000 Franken betrug, aber 1908 auf 50 580 000 Franken erhöht wurde. Dieses Kapital wurde fast zur Hälfte vom Staat, zu mehr als  $\frac{1}{3}$  von der Stadt Brüssel und zu  $\frac{1}{12}$  von der Provinz Brabant übernommen. Der neue Kanal erhielt eine Breite von 40 bis 100 Meter und eine Tiefe von 6,5 Meter, sowie drei Schleusen von je 114 Meter Länge und 16 Meter Breite, nebst kleineren Schleusen für die Flußschiffe.

Der eigentliche Scheldehafen ist *Antwerpen*, der zu den bedeutendsten und besteingerichteten Häfen der Welt gehört. Obschon der Hafen 88 Kilometer von der Mündung des Stromes entfernt ist, ist er doch allen Seeschiffen zugänglich. An den 6 Hektar großen Südbecken, die fast 3 Kilometer lang und für Binnenschiffe bestimmt sind, vorbei erstreckt er sich längs der Schelde in

einer Ausdehnung von mehr als 5 Kilometern bis zur Einfahrt des Kattendykbeckens, das den Mittelpunkt der riesigen Becken des Nordhafens bildet. Die bei den Verladungsarbeiten beschäftigten Arbeiter bilden wohlorganisierte, mächtige Innungen, „Nationen“ (Nationen) genannt. Ihr Leben und Treiben hat Georges Eekhoud, der vlämische, aber in französischer Sprache schreibende Erzähler in seinem Roman „Neu-Karthago“ in farbenreichen Bildern geschildert.

Die *Seeschelde* ist auf belgischem Gebiet 108 Kilometer lang; sie hat eine Tiefe von 1,90 bis 11,20 Meter und ist ohne Schleusen. Für die Schifffahrt wird keine Abgabe darauf erhoben. Während auf der Oberschelde der Verkehr 2 700 000 Tonnen betrug, hatte er auf der Seeschelde schon 12 000 000 Tonnen überschritten.

So wie Belgien verhältnismäßig wenig eigene Schiffe hat, blieb auch der Schiffbau erheblich hinter Deutschland und England zurück. Die bedeutendste Werft ist die von Cockerill in Hoboken an der Schelde, 4 Kilometer oberhalb Antwerpens, die außer Dampfern namentlich Flußschiffe gebaut hat.

## 2. Die Schelde und die Scheldefrage in der Geschichte.

Die Schifffahrt auf der Schelde ist sehr alt. Schon zu Beginn der Karolingerzeit herrschte ein starker Handelsverkehr in dem Flußtal der Schelde wie dem der Maas, und die belgischen Seehäfen unterhielten lebhaft Beziehungen mit den nördlichen Gegenden Europas. In der folgenden Zeit entwickelte sich besonders Brügge als Handelsstadt, weil damals das Meer noch bis an die Stadt herankam.

Erst im 15. Jahrhundert begann *Antwerpen* eine Rolle als Handelshafen zu spielen. Damals versandete der Zwyn, der Brügge mit dem Meere verbindet, während das Bett der Westschelde sich so veränderte, daß es schiffbar wurde. So verödete Brügge, während die großen Schiffe ihren Weg nach Antwerpen nahmen. Zahlreiche Kaufleute ließen sich in Antwerpen nieder, und nunmehr blühte diese Stadt auf, besonders als nach der Entdeckung Amerikas die Spanier und die Portugiesen sie als Transithafen benutzten. Die Portugiesen gründeten eine Faktorei in Antwerpen, von wo sie ihre Waren nach Deutschland vertrieben. Jede Flut brachte damals Hunderte von Schiffen nach Antwerpen, und die Bevölkerung der Stadt stieg auf über 100 000.

Die spanische Furia (1576) und die Belagerung von 1585 leiteten den Verfall Antwerpens ein. Der schwerste Schlag war aber die *Schließung der Schifffahrt auf der Schelde*, die bei der Vereinigung der sieben Provinzen in die Hände der Holländer fiel, und die gänzliche Sperrung des Flusses durch den *westfälischen Friedensvertrag von 1648*.

Dieser Vertrag erkannte die nördlichen Niederlande als unabhängigen Staat an. Seeländisch-Flandern mit der Scheldemündung, die soge-



nannten Generalitätslande, die von den Generalstaaten erobert worden waren, blieben nebst den Festungen auf dem linken Scheldeufer im Besitz der Holländer. Im Artikel 14 bestimmte der Vertrag: „Die Gewässer der Schelde wie auch die Kanäle von Sas, der Zwyn und andere dort angrenzende Meeresmündungen sollen von seiten der Herren Staaten gesperrt gehalten werden.“ Durch diese Bestimmung wurde die belgische Schifffahrt vollständig zum Vorteil der holländischen Seestädte vernichtet.

Seither war es für anderthalb Jahrhunderte mit der Bedeutung Antwerpens vorbei. Vor allem war das Bestreben *Englands* darauf gerichtet, daß an dem so lange heiß umstrittenen Küstengebiet kein kräftiger Staat seine Handelsmacht bedrohen könnte. Deshalb hatte es im spanischen Erbfolgekrieg im Jahre 1709 einen Vertrag durchgesetzt, wodurch den holländischen Generalstaaten eine Reihe von festen Plätzen in den spanischen Niederlanden zugesprochen wurden. Dieser sogenannte *Barrièren-Traktat* bedeutete für die damalige Zeit eine Art Neutralisierung Belgiens. Dieser Traktat wurde später noch zweimal erneuert.

Der Friede zu Utrecht (1713) bestätigte die Schließung der Schelde und verpflichtete außerdem Belgien zu einer jährlichen Abgabe von 1250000 Gulden an Holland. Der *Barrièren-Traktat* von 1715 ging noch weiter, indem er den Holländern gestattete, Besatzungen in die belgischen Festungen Namur, Doornik, Menin, Veurne, Warneton, Ypern und Dendermonde zu legen. Im selben Jahre gründeten die Belgier die Ostindische Handelsgesellschaft, die von Ostende aus die Seefahrt nach Ostindien betrieb, weil dies von Antwerpen aus nicht möglich war. Aber England, Holland und Frankreich ruhten nicht eher, als bis diese Gesellschaft schon 1731 aufgehoben wurde. Im übrigen wurde auch in der *österreichischen Zeit* ein größerer wirtschaftlicher Aufschwung durch die Sperrung der Schelde verhindert.

Die Zahl der Einwohner Antwerpens, die in den Jahren 1584 bis 1589 schon von 85000 auf 55000 zurückgegangen war, betrug 1790 nur noch 40000. *Josef II.* hob den *Barrièren-Traktat* 1782 eigenmächtig auf. Die militärisch machtlosen Holländer mußten einwilligen. England aber hatte damals kein Interesse mehr an der Aufrechterhaltung dieser Barriere, weil Frankreich durch den österreichischen Erbfolgekrieg seine Vormachtstellung eingebüßt hatte. *Joseph II.* machte auch den Versuch, Antwerpen durch Aufhebung der Scheldesperre in den Welthandel einzubeziehen, aber dieser Versuch mißlang, da Frankreich hierin die Holländer unterstützte und England einen neuen Aufschwung Antwerpens zu verhindern suchte. So mußte *Joseph II.* sich mit einer Geldentschädigung und der Abtretung der beiden Schelforts Lille und Liefkenshoek begnügen.

Erst 1792, als Belgien in den *Revolutions-*

*kriegen* von den Franzosen erobert war, wurde die Schelde wieder frei. Die Einnahme der Niederlande durch Pichegru führte zu dem *Vertrage von Haag* vom 17. Mai 1795, dessen Artikel 18 besagt: „Die Schelde und der Hondt werden der französischen und der batavischen Republik gemeinsam gehören, und die Schiffe der beiden Nationen werden darin einen gleichen, von jedem Hindernis freien Zutritt haben.“

Von da an rückte *Antwerpen* wieder in die Reihe der großen festländischen Häfen ein. *Napoleon I.* kam 1803 dorthin. Er wollte aus dem Hafen eine militärische und eine wirtschaftliche Waffe gegen England machen. Deshalb ließ er von 1803 bis 1814 an den Ufern der Schelde zahlreiche Fregatten und Korvetten erbauen. Auf seinen Befehl ließ auch der Präfekt d'Herbouville die ersten Becken und Quais errichten, das Bassin Bonaparte (1811) und das Bassin Guillaume (1813), die der Kern des späteren Hafens geblieben sind. 1805 liefen bereits 2400 Schiffe mit 135000 Tonnen Gehalt in Antwerpen ein.

Unter der *holländischen Regierung* blühte Antwerpen wieder auf. Namentlich wuchs der Handel mit den holländischen Kolonien. Deshalb beteiligte Antwerpen sich zum Teil nur wider Willen an der Revolution von 1830, und in der folgenden Zeit mußte es zu seinem Bedauern sehen, daß der Handel mit den holländischen Kolonien sich nach Rotterdam und Amsterdam zog.

Als Belgien sich durch die *Revolution von 1830* von Holland losriß, nahm dieses wieder das Recht der *Schließung der Scheldemündung* für sich in Anspruch, und die Regelung dieser Angelegenheit bildete eine der schwierigsten Streitfragen zwischen den beiden Ländern.

Der in London zusammengetretene Kongreß der Vertreter der Großmächte (England, Preußen, Österreich, Rußland und Frankreich) forderte die Einstellung der Feindseligkeiten zwischen Holland und Belgien. Dies geschah denn auch, aber der König Wilhelm von Holland hielt nach wie vor die Schelde gesperrt, indem er dies nicht als einen feindlichen Akt, sondern als die Ausübung eines alten Rechtes darstellte. In Vergeltung dieser Maßregel hielten die Belgier die Stadt Maestricht eingeschlossen. Am 9. Januar 1831 ordnete die Konferenz die Befreiung der Schelde und der Stadt Maestricht an. Sie forderte die vollständige Freiheit der Schifffahrt auf der Schelde, und zwar sollte Holland für die Erhebung von Gebühren (*péage*) und für die Durchsuchung der Schiffe kein anderes Recht haben als 1814 vor der Vereinigung Belgiens mit Holland. König Wilhelm gab endlich dem Druck der vereinigten Großmächte nach und willigte in eine Aufhebung der Scheldeblokade. Daraufhin öffnete die holländische Regierung die Schelde am 30. Januar 1831, ohne Gebühren zu erheben und ohne Durchsuchungen der Schiffe vorzunehmen. Der Strom war also dem Meere völlig gleichgestellt. Die beiden beteiligten Länder versuchten zwar noch gegenüber den ihnen



aufgelegten Bedingungen einen Vorbehalt zu machen, aber dieser wurde vom Kongreß abgewiesen.

Der von der Londoner Konferenz beschlossene *Vertrag zwischen Holland und Belgien* vom 26. Juli 1831 besagt in Artikel 9:

„Die Bestimmungen der Artikel 108 bis 117 einschließlich der Allgemeinen Wiener Kongreßakte in Beziehung auf die freie Beschiffung der schiffbaren Flüsse und Ströme werden auf die schiffbaren Flüsse und Ströme angewandt werden, die das belgische und das holländische Gebiet trennen oder beide zugleich durchziehen. Was insbesondere die Schifffahrt auf der Schelde betrifft, so wird es ausgemacht bleiben, daß das Lotsen und Abbaken, wie auch die Erhaltung des Fahrwassers der Schelde von Antwerpen abwärts einer gemeinschaftlichen Aufsicht unterstellt, daß diese gemeinschaftliche Aufsicht durch von beiden Seiten hierzu ernannte Kommissäre geführt, daß mäßige Lotsengebühren durch gemeinschaftliche Übereinkunft festgesetzt werden, und daß diese Gebühren für den holländischen wie für den belgischen Handel dieselben sein sollen. Auf gleiche Weise ist ausgemacht, daß die Beschiffung der Zwischenwasser zwischen der Schelde und dem Rhein, um von Antwerpen in den Rhein zu gelangen und umgekehrt, gegenseitig frei bleiben und nur mäßigen Gebühren unterworfen sein sollen, die provisorisch für den Handel beider Länder dieselben sein werden. Kommissäre werden von beiden Seiten binnen Monatsfrist in Antwerpen zusammentreten, sowohl um den definitiven und bleibenden Betrag dieser Gebühren festzusetzen, als auch um über ein allgemeines Reglement für die Vollziehung der Bestimmungen des gegenwärtigen Artikels übereinzukommen und die Ausübung des Fischerrechts, sowie des Fischhandels für den ganzen Umfang der Schelde, nach dem Maßstab einer vollkommenen Gegenseitigkeit zugunsten der Untertanen beider Länder, in dasselbe einzuschließen. Inzwischen, und bis das besagte Reglement beschlossen ist, wird die Beschiffung der obenerwähnten schiffbaren Flüsse und Ströme frei bleiben für den Handel beider Länder, welche in dieser Beziehung provisorisch die Tarife des am 31. März 1831 in Mainz für die freie Beschiffung des Rheins unterzeichneten Vertrags, wie auch die andern Bestimmungen dieses Vertrags annehmen werden, soweit dieselben sich auf die schiffbaren Flüsse und Ströme anwenden lassen, welche das holländische und das belgische Gebiet trennen oder zugleich durchziehen.“

Ferner bestimmte derselbe Vertrag im Artikel 15: „Der Hafen von Antwerpen wird, gemäß den Bestimmungen des Artikels 15 des Pariser Vertrags vom 30. Mai 1814, fortwährend nur ein *Handelshafen* sein.“

(Schluß folgt.)



## Die Vereinigten Staaten und ihre neue Kundschaft

Von Ludwig W. Schmidt, New York

**E**S gibt in New York eine tägliche Handelszeitung, die einen kleinen aber recht gewählten Inseratenteil für Stellenangebote und -gesuche hat. Fünfzig Prozent der Stellenangebote, die in dieser Zeitung erscheinen, beziehen sich heute auf Exportkaufleute und vorwiegend auf Reisende und Manager, die mit südamerikanischen Verhältnissen vertraut sind. Wie wenig die Suchenden jedoch selber von diesem Geschäft verstehen, geht häufig aus den Inseraten hervor. So wurde zum Beispiel kürzlich ein Reisender für Brasilien mit Kenntnissen der spanischen Sprache gesucht, während in jedem besseren amerikanischen Konsulatsbericht von Brasilien nachgelesen werden kann, daß der Brasilianer portugiesisch spricht und daß es in Brasilien sogar viele Kaufleute gibt, die es als eine direkte Beleidigung ansehen würden, wenn sie in Spanisch angedredet werden. Ähnliche eigentümliche Beweise für die Unkenntnis der Suchenden mit den in Frage kommenden Märkten kommen ziemlich häufig vor. Nichtsdestoweniger zeigen aber diese Versuche, daß Amerika heute gewillt ist, sein Heil in Südamerika zu versuchen. Das Merkwürdige an der ganzen Sache ist jedoch nicht, daß die amerikanischen Geschäftsleute heute auf einmal ein Interesse für Südamerika entwickeln, sondern daß sie an diesen Markt herangehen, als ob sie ihn überhaupt noch nie gekannt hätten, als ob bisher kein amerikanisches Geschäft nach Südamerika exportiert hätte. Dieses ist um so bemerkenswerter, als gerade amerikanische Exporteure schon sehr große Beziehungen zu diesen Märkten unterhalten und die amerikanische Konkurrenz darin sogar recht bedeutende Fortschritte gemacht hat zu einer Zeit, als weder an einen europäischen Krieg noch an die sogenannte südamerikanische Eroberung gedacht wurde.

Es zeigt sich eben wieder die Neigung der amerikanischen Geschäftswelt, auf irgendeinen „Stunt“ hereinzufallen. Solange wie in dem südamerikanischen Märkte nur ein normales Friedensgeschäft gemacht werden konnte, kümmerte sich niemand hier um diesen Markt. Die amerikanischen Firmen, welche nach Südamerika exportierten, machten bedeutende Umsätze, aber kein Zeitungsschreiber bekümmerte sich um diesen Export. Heute ist die Presse, besonders die Tagespresse, begeistert für die großen Möglichkeiten in Südamerika; eine südamerikanische Konferenz, zusammengesetzt aus Vertretern der verschiedenen südamerikanischen Regierungen, hat in Washington getagt und es gehört zum guten kaufmännischen Ton, in irgendeiner Weise am südamerikanischen Geschäft beteiligt zu sein. Es kann mit ziemlicher Sicherheit vorausgesagt werden, daß das südameri-



kanische Geschäft der Vereinigten Staaten nach einem Jahre nicht viel größer sein wird als es vor dem Kriege gewesen ist, und daß der Fortschritt, welcher vielleicht in den Umsätzen dorthin gemacht worden ist, in keinem Verhältnis zu der Aufregung stehen wird, mit welcher die Arbeit begonnen worden ist.

Ein Beispiel für die Art, in welcher heute das kommerzielle Amerika sich auf den südamerikanischen Markt zu stürzen beginnt, ist das folgende. Die nordamerikanische Industrie hat, wie erwähnt, seit vielen Jahren große Umsätze in Südamerika gemacht. Diese Umsätze sind erzielt worden trotzdem, daß keine sogenannten direkten Bankbeziehungen bestanden und ohne daß Nordamerika eine Riesenhandelsflotte zwischen Südamerika und Nordamerika unterhalten hat. Heute heißt es nun, daß nur deswegen keine Geschäfte mit Südamerika gemacht werden können, weil keine Bankbeziehungen bestehen und weil keine Flotte vorhanden ist. Trotz alledem aber machen die Firmen, welche vor dem Kriege ohne Flotte und Banken in Südamerika gearbeitet haben, heute noch genau so gute Geschäfte wie früher.

Nun ist schließlich eine direkte amerikanische Bankverbindung hergestellt worden, und eine der größten amerikanischen Banken hat Filialen in Südamerika eingerichtet. Der Schreiber dieses hat seitdem verschiedentlich mit südamerikanischen Märkten in finanzieller Beziehung gestanden; diese Beziehungen sind aber prompt und sicher ohne das neue Banksystem geregelt worden, woraus man sieht, daß die Bankfilialen nicht unbedingt notwendig sind. Ähnlich steht es selbstverständlich mit der Handelsflotte. So lange wie die deutschen Kreuzer noch unterwegs waren, wäre allerdings der Besitz einer amerikanischen Handelsflotte für den Verkehr mit Südamerika von Vorteil gewesen. Aber auch so ist das amerikanische Geschäft nicht viel geringer gewesen, als unter den allgemeinen Umständen erwartet werden konnte.

Die Errichtung nordamerikanischer Bankfilialen in Südamerika dürfte sich wahrscheinlich nach dem Kriege in gewisser Beziehung fühlbar machen. Bisher ist die Finanzierung Südamerikas vorwiegend von europäischen Finanzhäusern (englischen, deutschen und französischen) vorgenommen worden. Diese haben die großen Mittel zur Verfügung gestellt, welche der südamerikanischen Markt nötig hatte, um auf seine heutige Höhe zu gelangen, und sie haben auf Grund dieser Vorschüsse mit Recht auch den bedeutenden Anteil am südamerikanischen Geschäft genommen, den sie erlangt haben. Nordamerika hat sich an südamerikanischen Finanzierungen nur wenig beteiligt. Es hat aber den Nutzen von den Anstrengungen Europas gehabt, das ihm direkt vor seiner Tür einen großen Markt aufgebaut hat, wie dies auch mit Kanada der Fall gewesen ist. Nach dem Kriege wird diese schöne Zeit vorüber sein, Nordamerika

wird nicht mehr nur der glückliche Finder sein, sondern es wird sich bemühen müssen, einen Teil der europäischen Finanzbürde in Südamerika mit zu übernehmen, wenn es nicht plötzlich finden will, daß der schöne südamerikanische Markt in sich selbst zusammenbricht. Dieser Markt ist nämlich genau genommen bisher nur durch die Anstrengungen Europas auf den Beinen erhalten worden. Europa hat von Jahr zu Jahr Riesensummen an Südamerika bezahlt, und wenn diese Zahlungen nicht kamen, so gab es von seiten Südamerikas auch keine Bestellungen. Den besten Beweis für diese Behauptung hat der Anfang des letzten Jahres gebracht, wo sich die ganze südamerikanische Finanzwirtschaft in einem wüsten Chaos befand, nachdem plötzlich die europäischen Geldsendungen aufgehört hatten. Damals hat der natürliche Geldgeber Südamerikas, Nordamerika, nicht geholfen, und die Vereinigten Staaten haben zugesehen, wie die südamerikanischen Republiken langsam aber sicher dem Ruin entgegengetrieben. Die Errichtung der amerikanischen Banken in Südamerika, die nunmehr stattfindet, dürfte somit das Resultat des erwachenden nordamerikanischen Wissens mit Bezug auf Südamerika sein. Die Vereinigten Staaten tun, indem sie Südamerika heute unterstützen, nicht mehr als ihre Schuldigkeit, nachdem sie für viele Jahre die Vorteile der Arbeit der europäischen Finanz ohne weiteres und anstrengungslos mitgenossen haben.

Gerade aber hier dürfte die erste große Enttäuschung kommen. Die Vereinigten Staaten haben zu lange mit ihrer Hilfe gewartet. Die südamerikanischen Märkte brauchten diese Hilfe in der ersten Hälfte des letzten Jahres und kurz nach dem Ausbruche des Krieges am allermeisten. Damals konnte eine ungünstige Situation noch in eine leidliche umgewandelt werden. Heute müssen bereits wieder Ruinen aufgebaut werden, ehe an einen ordentlichen Beginn des Geschäftes gedacht werden kann. Was vielleicht vor zehn Monaten mit einer verhältnismäßig geringen Anleihe hätte gemacht werden können, wird jetzt wesentlich größere Summen erfordern. Zu alledem aber kommt, daß die südamerikanischen Staaten sich als von ihrem nordamerikanischen Nachbar im Stich gelassen betrachten und daß sie, wenn sie die Hilfe nunmehr auch annehmen werden, im übrigen unter dem Eindrucke stehen werden, daß diese Hilfe nur widerwillig gegeben worden ist, während Europa besonders die alliierten Mächte, diese Unterstützung Nordamerikas ohne weiteres gefunden hat.

Zu dem Export von Waren wird sich demnach bald auch der Export von Bargeld gesellen müssen, ein Handelsgut, dessen Vermarktung im allgemeinen den amerikanischen Volkswirten bisher sehr zuwider gewesen ist.

Die amerikanischen Bauern legen ihr Geld gern in ihrer nächsten Umgebung an. Sie empfinden vollkommen richtig, daß jeder Cent, den sie einem Nachbar für den Ausbau seines Gutes



leihen, den Wert ihres eigenen Gutes in die Höhe treiben muß, und sie haben selbstverständlich mehr Interesse, eine Finanzpolitik zu verfolgen, die ihnen direkte Vorteile bringt, als sich an Finanzierungen in Märkten zu beteiligen, die schließlich ihre direkten Konkurrenten in der Getreidelieferung sind oder werden. Der amerikanische Landwirt ist aus diesem Grunde jeder auswärtigen Finanzpolitik der Banken, welche er selbst unterstützt, abgeneigt und wird diese nach Kräften zu verhindern suchen. Wenn die amerikanische Industrie daher sich in Südamerika einen durch die amerikanische Finanz unterstützten Markt aufbauen will, so wird dies mit den Mitteln der Industrie selbst geschehen müssen. In wieweit dies aber möglich ist, ist nicht leicht zu entscheiden. Ohne Zweifel sind in den letzten Monaten Riesensummen nach den Vereinigten Staaten geflossen. Diese Summen sind aber sehr wahrscheinlich noch kein direkter Überschuß. Im Gegenteil, sie werden nur allzu notwendig für den Weiterausbau der amerikanischen Industrie gebraucht. Diese Industrie hat in den letzten Jahren so bedeutende Fortschritte nach allen Seiten gemacht, daß sie zurzeit sehr wahrscheinlich alles Kapital zur Finanzierung ihrer eigenen Unternehmungen brauchen wird und schwer für auswärtige Finanzierung Mittel wird zur Verfügung stellen können. Die Frage der südamerikanischen Finanzierung ist daher durchaus noch nicht durch die Gründung von nordamerikanischen Bankfilialen gelöst.

Die Vereinigten Staaten haben mit ihrer neuen südamerikanischen Kundschaft eine Anzahl recht schwieriger Probleme übernommen, deren Lösung den Volkswirten der Vereinigten Staaten nicht ohne große Mühe gelingen dürfte.

## Eine Annäherung von Produzent und Konsument (Kaufmann und Konsument in Österreich)

Von Robert Schloesser Mannheim

**D**IE Disharmonie in unserer heutigen Wirtschaftsordnung, die in der Gegensätzlichkeit der Interessen der Produzenten unter sich und der Produzenten im Verkehr mit den Konsumenten besteht, hat zu einer Reihe von Maßnahmen geführt, um jenes Grundübel in seiner Wirkung zu mildern. Man verstaatlichte und kommunalisierte<sup>1)</sup>, und dort, wo man glaubte, ohne das kaufmännische Unternehmertum nicht ganz auskommen zu können, schuf man sogenannte gemischtwirtschaftliche Unternehmungen. Mit den Worten Staats- und Gemeindesozialismus hat man diese Bewegung gekennzeichnet. Mehr als man vermuten konnte, ist diese Bewegung durch den Krieg gefördert worden, wo der Staat die Preise festsetzt, wo

er neue Monopole schafft usw. Neben Staat und Gemeinde sind es die Konsumenten, die in das Spiel der freien Kräfte eingreifen, oder vielleicht besser gesagt, welche dieses Spiel ausspielen, wenn man die liberale Theorie zu Ende denkt. Da sind vor allem jene gewaltigen Organisationen zu nennen, wie sie besonders unsere Großstädte zeigen, die Konsumgenossenschaften. Sie suchen die Volkswirtschaft vom Konsumentenstandpunkt aus zu organisieren, und indem sie selbst die Produktion übernehmen, die Gegensätzlichkeit der Interessen von Produzent und Konsument aufzuheben. Das bedeutet eine vollständige Umwälzung unserer wirtschaftlichen Organisation, die in immer größerem Maße den Unwillen der selbständigen wirtschaftlichen Existenzen, besonders im Kleinhandel, hervorruft.

Die jüngste selbständige Konsumentenbewegung, die Beachtung verdient, ist die der Reichsorganisation der Hausfrauen Österreichs. Diese Organisation stellt einen Käuferbund dar, doch verfolgt sie nicht wie die meisten Käuferbünde eine Verbesserung der sozialen Lage der Arbeiter und Angestellten, sondern die Reichsorganisation der Hausfrauen Österreichs bezweckt in der Hauptsache die Verbilligung des Haushalts. Sie ist eine Konsumentenorganisation, die auf gütlichem oder nötigenfalls schiefllichem Wege versucht, den Konsum zu verbilligen. Um ihr Ziel zu erreichen, schaltet sie bald den Zwischenhandel aus, bekämpft die Produzentenkartelle usw., bald wieder verbündet sie sich mit Fabrikant und Händler, wenn ihr das als das Vorteilhaftere erscheint. Daß diese Organisation in Österreich einige Bedeutung gewonnen hat, geht schon daraus hervor, daß führende Persönlichkeiten der Bewegung in die Handelspolitische Kommission in Wien berufen wurden. Etwas vollständig Neues, das auch außerhalb der Grenzen Österreichs Beachtung gefunden hat, ist die Verbindung der Hausfrauenorganisation mit der Großeinkaufsgenossenschaft der Kaufleute in Wien. Wir haben hier eine Annäherung von Produzent und Konsument vor uns, wie sie auch ein Optimist auf wirtschaftspolitischem Gebiete kaum vorher für möglich gehalten hätte.

Die Hausfrauenorganisation versuchte zuerst ein Zusammengehen mit dem Ersten Wiener Konsumverein. Der Versuch scheiterte aber. Die Präsidialrätin der Reichsorganisation, Netty Schweinburg, gibt dafür als Grund an, daß der genannte Konsumverein als „Instrument der Verbilligung der Wirtschaftsführung in den 52 Jahren des Bestehens alt und stumpf geworden sei, es habe seinen Zweck nicht mehr erfüllt.“ Wie weit das zutrifft, soll hier nicht nachgeprüft werden. Die Hausfrauenorganisation dachte jedenfalls daran, eine neue Konsumgenossenschaft zu gründen, wofür eine Bank das nötige Gründungskapital zur Verfügung stellen wollte. Mit Rücksicht aber auf „die arge Depression des Wiener Kaufmannstandes“, wie in einer Generalversammlung der Reichsorganisation

<sup>1)</sup> Hier spielten natürlich auch andere politische Gründe mit.



zur Begründung der Maßnahme angeführt wird, traf man ein Übereinkommen mit der Großeinkaufsgenossenschaft der Kaufleute in Wien, deren Mitglieder sich teilweise aus ihrer Depression heraus zu einer Reihe von weitgehenden Zugeständnissen bereit erklärten.

Die Genossenschaft der Kleinkaufleute geht die Verpflichtung ein, den Bedarf an Lebensmitteln zu den denkbar günstigsten Bedingungen zu decken. Damit die Versorgung der Mitglieder bequem und rasch vor sich gehen kann, muß die Genossenschaft dafür Sorge tragen, daß in jedem Wiener Stadtbezirke mehrere Geschäfte der Genossenschaft bestehen. Um das Verkaufstellennetz der Genossenschaft dichter zu machen bzw. zu erweitern, um so allen Mitgliedern der Hausfrauenorganisation die erwirkten Vorteile nutzbar zu machen, verpflichtet sich die Genossenschaft ferner, Kleinhändler, welche um Aufnahme in die Genossenschaft nachsuchen und den Bestimmungen der Statuten entsprechen, „ohne jede sonstige Rücksichtnahme“ in die Genossenschaft aufzunehmen. Dieser Passus mußte wohl deshalb aufgenommen werden, weil es in der Organisation der Kleinhändler vielfach zu einer Absonderung kommt, um nicht auch anderen die Vorteile der Organisation zu bieten. Das ist eine Erscheinung, die sich nicht nur bei Einkaufsgenossenschaften, sondern auch bei Rabattsparvereinen und anderen Kleinhändlerorganisationen bemerkbar macht.

Schon rein äußerlich sollen die Geschäfte der Genossenschaft als Bezugsquellen der Reichsorganisation der Hausfrauen Österreichs kenntlich sein. Die Türen, Schilder usw. müssen zu diesem Zwecke einen einheitlichen Anstrich haben. Die Kaufleute verpflichten sich weiter, eine Spezialisierung der Waren vorzunehmen. Wenigstens soll eine Dreiteilung stattfinden in Mehl und Mehlprodukte, Kolonialwaren und Delikatessen, was durch Anbringung von Tafeln besonders kenntlich zu machen ist. In diesen und anderen Dingen sollen die Großbetriebe des Detailhandels und die Konsumgenossenschaften nachgeahmt werden. Das charakteristische Beispiel für die Nachahmung der konsumgenossenschaftlichen Einrichtungen ist die Einführung einer Rückvergütung vom Umsatz, deren Höhe gemeinsam von den beiden Organisationen festgesetzt wird. Diese Rückvergütung hat natürlich nur dann einen Vorteil für die betreffende Gruppe von Konsumenten, wenn ihre Quelle nicht in erhöhten Preisen liegt, sondern in einer Kostenersparnis, wie sie bei einem Zusammengehen von Produzent und Konsument wohl denkbar ist, oder in einer Abwälzung auf andere Konsumentengruppen. Die Rückvergütung selbst führt ja sehr oft schon zu einer Minderung der Unkosten, da sie ein vorzügliches Propagandamittel ist und so eine Umsatzsteigerung mit sich bringt. Für die Ausbezahlung der Rückvergütung haftet die Großeinkaufsgenossenschaft als solche. Zur Feststellung des Umsatzes benutzt man Einschreib-

bücher, die gleichzeitig den Vorteil haben, daß nicht soviel von der einkaufenden Hausfrau vergessen wird und daß sie sich, bevor sie in den Laden tritt, schlüssig wird, was sie überhaupt kaufen will. Es wird ferner damit erreicht, daß das Dienstpersonal besser kontrolliert werden und daß die Bedienung im Laden schneller vor sich gehen kann, da der Verkäufer von vornherein eine Übersicht über die gewünschten Waren hat und so besser disponieren kann.

Die Preise werden von den Kleinhändlern und Vertreterinnen der Hausfrauen gemeinsam festgesetzt, außer bei Konjunkturartikeln. Die Preise müssen mindestens einen Monat in Geltung bleiben. Die Preisfestsetzung für den neuen Monat hat spätestens in der letzten Woche des alten Monats zu erfolgen. Die Preise sind alsbald in den einzelnen Läden an einer sichtbaren Stelle bekanntzugeben. Das hat den Vorteil, daß die Mitglieder der Hausfrauenorganisation nicht, nachdem sie schon gekauft haben, von einer Preiserhöhung überrascht werden. Sie können schon vorher der Preissteigerung entsprechende Dispositionen treffen. Vor allem können sie sich rechtzeitig zu alten Preisen eindecken. Das Aushängen der Preise ist ja auch in Deutschland während des Krieges in einzelnen Gebieten verfügt worden. Vor kurzem ist sogar eine diesentsprechende Verordnung des Bundesrats herausgekommen.

Die Zustellung der Waren muß von einem Betrage von 10 Kronen ab frei ins Haus erfolgen. Das ist eine Verpflichtung, die dem Kaufmann keine Mehrkosten verursacht; im Gegenteil, er wird diese Art der Bedienung einer anderen, wo er vielleicht bei 5 oder auch 10 maligem Erscheinen des Käufers immer nur für zwei bzw. eine Mark Waren verkauft, vorziehen. Mit dieser unökonomischen Einkaufsweise sollte überhaupt aufgeräumt werden. Das dürfte auch das Haushaltsbudget der Arbeiter, die eine regelmäßige wöchentliche Bezahlung erhalten, gestatten. Fortschritte in dieser Beziehung waren bisher nur in den Konsumvereinen zu verzeichnen, wo überhaupt die Erziehung des Konsumenten zur Wirtschaftlichkeit beim Einkauf zuerst angebahnt wurde.

Die Genossenschaft verpflichtet sich weiter, der Hausfrauenorganisation jährlich einen Rechenschaftsbericht vorzulegen und von jeder Änderung innerhalb der Genossenschaft Kenntnis zu geben.

Welche Verpflichtungen geht nun die Reichsorganisation der Hausfrauen ein? Die Hausfrauenorganisation übernimmt die Propaganda innerhalb ihres Mitgliederkreises gegen Bezahlung. Die Hausfrauenorganisation als solche verpflichtet sich auch, nicht als Einkäuferin aufzutreten. Sie darf die Genossenschaft der Kleinhändler nicht umgehen; immerhin steht ihr das Recht zu, im Interesse der vorteilhaften Beschaffung bestimmter Waren entsprechende Abmachungen mit Fabrikanten usw. einzuleiten



und im Einvernehmen mit der Genossenschaft zu verwirklichen. Schließlich hat sich die Reichsorganisation bereit erklärt, zwei Delegierte der Großeinkaufsgenossenschaft in ihren Lebensmittelausschuß aufzunehmen, um den Kaufleuten „einen entsprechenden Einblick in die Wünsche und Absichten der Hausfrau bezüglich der Preisbildung, Qualität und Warengattung“ zu ermöglichen.

Man hätte vermuten können, daß den weitgehenden Verpflichtungen der Genossenschaft gegenüber die Reichsorganisation einen Mindestumsatz garantiere oder vielleicht für die Bezahlung der Ware hafte. Das ist aber nicht der Fall. Wenn auch so die vertraglichen Verpflichtungen der Hausfrauenorganisation gering sind, so bringen doch die organisierten Frauen den organisierten Kleinhändlern eine Reihe von Vorteilen. Netty Schweinburg faßt sie im Frauenblatt der österreichischen Zeitung „Morgen“ wie folgt zusammen: Unsere Organisation bietet den Kaufleuten für ihr Entgegenkommen „eine große, dem besten bürgerlichen Mittelstande angehörige, barzahlende, kaufkräftige, organisierte, d. h. disziplinierte Hausfrauenmasse. Ein Heer denkender und rechnender Hausfrauen, welche mit Wohlwollen und Verständnis, mit sozialem Empfinden der neuen Konsumorganisationsform entgegenkommen werden.“ — Die Kleinhändler werden es ohne Zweifel begrüßen, eine derartige Kundschaft bedienen zu dürfen. Es wird nun darauf ankommen, ob die Mitglieder der Reichsorganisation sich wirklich zu einer Stammkundschaft der organisierten Detaillisten entwickeln werden. Man sollte sagen, daß die durch das Zusammengehen von Konsument und Kleinhändler erzielte Kostenersparnis ein genügendes Bindemittel wäre, um beide Teile aneinander zu fesseln. Doch darf man hier skeptisch sein. Die Konsumenten werden immer größere Anforderungen stellen, und die Kleinhändler werden, einem alten individualistischen Drange folgend, soviel wie möglich ihre Freiheit bewahren wollen. Die Entwicklung wird zeigen, wo das hinführen wird. Entscheidend dürfte am Ende der Grad des Konsumentenbewußtseins bei den organisierten Hausfrauen sein. — Es sei hier noch bemerkt, daß der Vertrag zwischen den beiden Organisationen vorläufig nur auf drei Jahre abgeschlossen ist.

Der Zusammenschluß der Konsumenten in festgefügte Organisationen ist unzweifelhaft eine Erscheinung, mit der der Kaufmann immer mehr rechnen muß. Ich erinnere besonders an den von vielen deutschen Organisationen errichteten Kriegsausschuß für Konsumenteninteressen in Berlin<sup>1)</sup>, der unzweifelhaft auch nach dem Kriege weiterbestehen wird. Einem Teile der Konsumenten ist allmählich zum Bewußtsein geworden, daß die organisierte Konsumentenschaft einen ungeheueren Machtfaktor auf wirtschaftlichem Gebiete darstellen könnte, daß es letzten Endes von den Konsumenten abhängt, wie die Produk-

tion geregelt werden soll. Die unteren Schichten haben das längst erkannt, und ihre Organisationen sind, zumindest im Kolonialwarenhandel, die gefährlichsten Konkurrenten des selbständigen Kaufmanns geworden. Daß diese Bewegung aber nicht eine Sonderbestrebung der unteren Klassen ist, das zeigt uns die Reichsorganisation der Hausfrauen Österreichs, die sich vornehmlich aus Frauen des besseren Mittelstandes zusammensetzt. Man hat sich dort allerdings gescheut, die Kleinhändler radikal auszuschalten, man hat ihnen dafür aber eine Reihe von Verpflichtungen auferlegt. Die Vorschriften betreffs der einheitlichen Organisation, des einheitlichen Anstrichs der Schilder, die gemeinsame Preisfestsetzung usw. sind weitgehende Eingriffe der Konsumentenschaft in die private Wirtschaft der Produzenten, wodurch die Stellung des Kaufmanns wesentlich verschoben wird. Diese Verschiebung ist letzten Endes eine Folge der vollständig veränderten Verhältnisse in der Bedarfsdeckung überhaupt. Die ökonomische Entwicklung hat von der Kundenproduktion zur Warenproduktion geführt. Es wird heute in der Hauptsache für den Markt produziert. Das innige Verhältnis zwischen Produzent und Konsument besteht nicht mehr. Es gibt auch keine Preistaxen mehr — abgesehen von den außerordentlichen Verhältnissen des Krieges —, die die Rechte des Produzenten und Konsumenten in gleicher Weise wahren, wie es in einem Teile des Zunftzeitalters geschah. Dazu kommt die zunehmende Imitierung und Differenzierung der Waren, sei es infolge der Einfuhr ausländischer Artikel oder sei es durch die verfeinerte Technik der heimischen Fabrikation und Urproduktion. Dadurch ist es dem Käufer nur noch selten möglich, die Echtheit bzw. die Billigkeit der Ware nachzuprüfen. Was den Käufer ferner gegen alte Kaufsitten rebellisch macht, ist die zunehmende Verschiedenheit in der Leistungsfähigkeit der Kleinhandelsbetriebe. Der eine hat eine vorzügliche kaufmännische Bildung genossen, ist ein feiner Organisator seines Betriebes, sein Kontrollapparat zeigt jede Unregelmäßigkeit an; auf den anderen trifft vielleicht gerade das Gegenteil zu. Der eine ist kapitalkräftig, der andere muß Kredit nehmen bzw. er kann den für Barzahlung gewährten Skonto nicht ausnützen und muß vielleicht noch obendrein hohe Zinsen bezahlen. Hier Millionenumsätze, dort Umsätze von wenigen Tausend Mark. Diese und noch viele andere Faktoren, die früher keine oder doch nur eine geringe Rolle spielten, sind heute von ausschlaggebender Bedeutung für die Leistungsfähigkeit eines Geschäftes geworden. Der Käufer steht vor einer Reihe von neuen Erscheinungen, für deren Beurteilung ihm jeder Maßstab fehlt. Die größere Leistungsfähigkeit kann allerdings im Preise zum Ausdruck kommen, doch was hilft es dem Käufer, wenn seine Warenkenntnisse nicht zu einem Vergleich der Preise ausreichen oder wenn er eine Ware erst auf ihre Güte in der eigenen Wirtschaft er-

<sup>1)</sup> Siehe Jahrg. 1914/15 dieser Zeitschrift, S. 169 ff.



proben muß. Hier wären auch die vielen Mittel des unlauteren Wettbewerbs zu nennen, die Konkurrent und Konsument in gleicher Weise schädigen. Das System der Schleuderpreise hat dahin geführt, daß der Konsument den einen Artikel unter Selbstkostenpreis bekommt, für den anderen aber einen übermäßigen Zuschlag bezahlen muß. Ich erinnere auch an die Mode und an den allzuschnellen Modewechsel, die beide vom Produzenten diktiert werden. Der Konsument muß hier fast vollständig zurücktreten. Ferner seien die Kartelle erwähnt, die für die produzierenden Wirtschaften von Nutzen sein können, es aber konsumwirtschaftlich durchaus nicht immer sein müssen. Und dann denke man an die Reklame, die das ohnehin verschwommene Bild noch mehr verwischt. Es sei namentlich an die auf den Käufer besonders suggestiv wirkende Werbetätigkeit erinnert. Wie weit die einzelnen Maßnahmen volkswirtschaftlich berechtigt sind, wie weit sie privatwirtschaftlich notwendig sind in unserer heutigen Wirtschaftsordnung, soll hier nicht untersucht werden, wir wollen nur zu erkennen suchen, daß die Umwandlung seit dem Stadium der Kundenproduktion nicht nur technisch, sondern in jeder Beziehung eine ungeheurere gewesen ist, und so eine Wandlung in der Stellung des Produzenten zum Konsumenten hervorrufen mußte und schließlich die Konsumentenbewegung unserer Tage bedingt hat. Darüber mag man zeternd und wehklagen, derjenige, der sich ihr anpaßt, scheint mir der Klügere zu sein. Die Kleinhändler Wiens sind darin mit gutem Beispiel vorangegangen, indem sie sich nicht gescheut haben, sich unter die Kontrolle der Konsumenten zu stellen und ihren Wünschen in bezug auf die Organisation des Verkaufs weitgehend Rechnung zu tragen. Die Hausfrauenbewegung hat auch schon in Deutschland in den mittleren und höheren Schichten Verbreitung gefunden, vielleicht wird es auch hier zu einem Kompromiß zwischen Konsument und Kleinhändler kommen, sofern jene Schichten nicht auch vorziehen sollten, eigene Vermittlungsstellen von Bedarfsgütern zu errichten, was teilweise von der Stellungnahme des Kleinhändlers abhängen wird.

## Buchführungsdeutsch

Von Johannes Oberbach, Cöln



UNTER dieser Überschrift erschien im Oktoberheft der „Zeitschrift des Allgemeinen Deutschen Sprachvereins“ ein Artikel, dessen Zweck zu billigen ist, dessen Inhalt aber nicht un widersprochenbleibendarf.

Zunächst ist schon der Satz in der Einleitung zu beanstanden, daß man „dabei gar nichts von . . . der Buchführung zu verstehen“ brauche. Es ist nichts verhängnisvoller, als sich bei schwie-

rigen Verdeutschungsversuchen an Laien zu wenden. Hier muß der Fachmann hin und her überlegen und jeden Vorschlag nach allen Richtungen erwägen, sonst erzielt man Beifall für Lösungen, denen das alte Fremdwort noch vorzuziehen ist.

In dem angeführten Aufsätze soll zuerst das Wort „Bilanz“ verdeutscht werden. Es wird dafür „Jahresabschluß“ und „Jahresrechnung“ vorgeschlagen. Leider folgt dann aber, zunächst zwar nur in Klammer, in den weiteren Ausführungen aber in ausschließlicher Verwendung, die Verdeutschung „Vermögensaufstellung“. Zu dieser hat auch, wie sich aus dem zweiten Teile des Artikels ergibt, das Handelsgesetzbuch Pate gestanden. Trotz dieses gewichtigen Kronzeugen, gegen den die praktischen Kaufleute sowohl als auch die Buchführungstheoretiker in diesem Falle manche Einwendungen vorbringen, wäre es ein Rückschritt, mindestens aber nicht der wünschenswerte Fortschritt, wenn die „Bilanz“ künftig als „Vermögensaufstellung“ schlechtweg bezeichnet würde. Seitdem die kaufmännische Buchführung Gegenstand wissenschaftlicher Betrachtung und Behandlung ist, gibt es eine Reihe hervorragender Forscher, die der Bilanz den Charakter als Vermögensaufstellung oder Vermögensübersicht absprechen und dafür viele gute Gründe anführen. In jeder größeren und schwierigeren Bilanz gibt es nämlich eine Reihe von Posten, die schwerlich als Vermögensgegenstände angesehen werden können; und die Rechtsgelehrten, die sich eingehend mit der Buchführungsgesetzgebung befaßt haben, mußten nicht wenig Scharfsinn aufwenden, um solche Posten zu Vermögensgegenständen zu pressen, ohne jedoch bei dieser Sysphusarbeit zu einem allseits befriedigenden Ergebnis zu gelangen. Die Probe aufs Exempel ist doch bei richtigen Vermögensgegenständen die Möglichkeit klarer Bewertung; einer solchen widersetzen sich aber viele Bilanzposten, so daß nach der Bilanzvermögenstheorie manchmal nur ein Durchhauen des gordischen Knotens hilft. Für eine Reihe von Posten könnten diese Schwierigkeiten bei der Auffassung der Bilanz = Vermögensaufstellung gezeigt werden, es sei jedoch nur eines in jüngster Zeit behandelten Falles gedacht, nämlich der Aktivierung von Kapitalprovisionen (vgl. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 8. Jahrgang, Heft 8, von Schmalenbach), deren Behandlung und Begründung als auf die Beleihungsdauer verteilte *Unkosten* entsprechend der Auffassung der Bilanz als Gewinnermittlungsrechnung keine Schwierigkeiten bietet, die sich aber der Vermögensaufstellung nicht so leicht einfügen. Näheres über die ganze Streitfrage kann man S. 379 ff. Jahrgang 5 der soeben angeführten Zeitschrift nachlesen. Ob man sich nun dieser Ansicht zuneigen, oder ob man entgegengesetzter Meinung sein mag, jedenfalls wäre es unangebracht, heute, wo der Streit der Meinungen noch tobt, sich mit einem Verdeutschungsversuch auf die eine Seite zu schlagen. Nicht nur vorsichtig, son-



dern auch tatsächlich besser ist vielmehr die Wahl eines neutralen Ausdrucks. Als solcher kann „Jahresrechnung“ oder „Jahresabschluß“ gelten. Es wäre nur noch zu untersuchen, ob er auch dem Inhalt des Begriffes „Bilanz“ nahekommt. Im Gegensatz zur Inventur, in der die einzelnen Posten eingehend bewertet werden, das heißt, wo der Betrag festgestellt wird, mit dem sie in die Abrechnung aufgenommen werden sollen, ist es eine Hauptaufgabe der Bilanz, diese festgestellten Werte zu *verrechnen*, so daß der Jahresgewinn herauspringt. Das zeigt sich besonders deutlich in den Bilanzen der Aktiengesellschaften und der Gesellschaften mit beschränkter Haftung. In den Jahresrechnungen der genannten Gesellschaften liegt eine aus Addition und Subtraktion bestehende *Verrechnung* vor, die beispielsweise folgende Rechnungsgrößen enthalten kann:

### 1. Plusgrößen.

1. Anlagen, Betriebsmittel, Vorräte.
  2. Auf die nächsten Jahre entfallende, aber bereits ganz bezahlte Unkosten und Lasten.
  3. Dem augenblicklichen Geschäftsjahre zukommende, aber erst im nächsten Jahre einkommende Erträge.
  4. Gegenposten für zu hoch eingesetzte Minusgrößen.
  5. Gegenposten für bedingte Minusgrößen.
- = Summe der Plusgrößen oder „Aktiva“.

### II. Minusgrößen.

1. Schulden verschiedener Art, Buchschulden, Wechselschulden usw.
2. Auf das laufende Jahr entfallende, aber noch nicht beglichene Lasten und Unkosten.
3. Dem nächsten Jahre zukommende, aber im laufenden Jahre bereits vereinnahmte Erträge.
4. Gegenposten für zu hoch eingesetzte Plusgrößen.
5. Bedingte Verpflichtungen usw.
6. Aktienkapital, Geschäftsanteile usw.
7. Gesetzliche und freiwillige Rücklagen.

Nr. 6 und 7 = gesetzlich oder satzungsmäßig vorgeschriebene Bindung von Aktiven, die nicht als Gewinn verteilt werden dürfen oder sollen.

= Summe der Minusgrößen oder „Passiva“.

Dieser kurze Überblick zeigt schon, daß die Bilanz keineswegs eine bloße „Aufstellung“ oder „Übersicht“ ist, sondern, daß ihr die Rechnung

Aktiva—Passiva—Sonstige Abzugsposten  
= Gewinn

zugrunde liegt, die dann für die Bilanz in folgende Gleichung gebracht wird:

$$A = P + \text{Abz.} + G.$$

Deshalb ist meines Erachtens die Bezeichnung „Jahresabschluß“ oder „Jahresrechnung“ dem Ausdruck „Vermögensübersicht“ weit vorzuziehen. Sie ist richtiger, sie sagt mehr, und sie sagt Ähnliches wie das Fremdwort Bilanz,

das sie verdeutschen soll. Das „Bilanzkonto“, das der Buchführungskenner natürlich nicht mit der „Bilanz“ verwechselt, könnte mit „Abschlußkonto“ und „Eröffnungskonto“ verdeutscht werden. Ob in der Buchführung allgemein „Konto“ durch „Rechnung“ ersetzt werden soll, müßte Gegenstand einer gründlichen Erwägung sein, da hierdurch eine ganze Reihe von Kontennamen entstehen würden, die als „Rechnungen“ schon für andere Begriffe vergeben sind. Beispiele: Wechselrechnung, Diskont(Abzugszinsen-)rechnung, Wertpapierrechnung. Will man die hierbei unvermeidliche Doppelbedeutung mit in Kauf nehmen, so steht der „Rechnung“ im Grunde genommen nichts im Wege.

Die vorher gezeigte Zergliederung der Plus- und Minusgrößen der Bilanz weist eine solche Fülle verschieden gearteter Posten auf, daß die für „Aktiva“ und „Passiva“ gewählten Verdeutschungen „Besitzteile“ und „Schulden“ nur für einen Bruchteil der Größen zutrifft. Das vom Verfasser angeführte Sträuben der Kaufleute gegen die gewählten deutschen Ausdrücke dürfte doch wohl einen tieferen Grund haben als die „zu große Deutlichkeit“. Meines Erachtens versteht der Kaufmann, wenn er es auch nicht so bewußt erfährt und ausdrückt, besonders unter „Passiva“ mehr als „Schulden“, und dieses Unterbewußtsein, das ihn in diesem Falle richtig führt, sträubt sich gegen die zu enge Verdeutschung. In das Fremdwort „Passiva“ kann man schließlich noch allerlei Richtiges hineinlegen, man kann es als eine Art Sigel auffassen, das den ganzen Inhalt der Minusseite der Abrechnung deckt, wenn vielleicht auch nicht von Anfang an, dann doch kraft Sprachgebrauches, dem in diesem Falle das Bewußtsein einer ursprünglichen engeren Bedeutung nicht so lebhaft entgegenwirkt. Ein uraltes deutsches Wort mit ganz festem Inhalt muß sich aber notgedrungen der erforderlich werdenden Umdeutung stark widersetzen und außerhalb der Fachkreise stets den früheren Inhalt behalten. Aber nicht nur die Außenstehenden, sondern auch die Rechtslehrer kann es in einer Richtung beeinflussen, die von der kaufmännischen Auffassung womöglich noch weiter abführt, als die nicht glücklichen Ausdrücke des Handelsgesetzbuches dies bis jetzt leider schon bewirkt haben. Aus diesen Erwägungen würde ich „Vermögen“ und „Schulden“ als amtliche Verdeutschung (von einer reinen Zweckmäßigkeitsübersetzung für Schulzwecke natürlich abgesehen) nicht für einen Fortschritt halten. Wie meine nicht erschöpfende Aufstellung der Aktiv- und Passivposten zeigt, sind die ersteren Plus-, die zweiten Minusgrößen. Diese entgegengesetzte Natur kommt durch die Ausdrücke „Aktiva“ und „Passiva“ in mehr allgemeiner Weise zum Ausdruck, als durch „Vermögen“ und „Schulden“. Das Plus- und Minuszeichen über den beiden Seiten der Jahresrechnung würde als Kennzeichnung genügen, ist aber weder für die gesprochene, noch für die geschriebene Sprache empfehlens-



wert. Es stände nichts im Wege, die Aktivseite mit „Soll“, die Passivseite mit „Haben“ zu überschreiben. Jetzt bezeichnen diese gut deutschen Ausdrücke auch schon die entgegengesetzte Natur der beiden Seiten des Kontos. Die Jahresrechnung ist auch kontenmäßig dargestellt, denn die Subtraktionen sind durch Einstellen auf die entgegengesetzte Seite bewirkt. Demnach würde „Soll-“ und „Haben“-Seite nicht aus dem Wesen der „Rechnung“ herausfallen; sprachlich wäre „Sollposten“ und „Habenposten“ ebenso verwendbar wie „Aktivum“ und „Passivum“; „aktivieren“ = „ins Soll bringen“. Eine Voraussetzung ist noch zu machen: „Soll“ und „Haben“ dürfen dem kaufmännischen Nachwuchs nicht mehr, oder nicht nur mehr, in der engen Beziehung auf Personenrechnungen und damit nur auf „Schulden“ und „Guthaben“ erklärt werden, sondern mehr als die Vorzeichen für Größen, die die Umwandlung der Staffei:

|   |          |
|---|----------|
|   | M 1000,— |
| + | „ 500,—  |
|   | M 1500,— |
| — | „ 600,—  |
|   | M 900,—  |

usw. in der Form der zweiseitigen Rechnung (des Kontos) ermöglichen.

Daß dem Verfasser des Artikels sein Vorschlag „Besitzteil“ und „Schulden“ nicht ungetrübten Genuß macht, ergibt sich aus seinen folgenden Bemerkungen: „Sobald man einmal Passiva durch Schulden ersetzt, wird man auch klarer als unter dem Deckmantel des Fremdwortes empfinden, daß es unrichtig und irreführend ist, die Posten der rechten Seite einfach unterschiedslos unter den Begriff Schulden zusammenzufassen. (Sperrung vom Verfasser dieses Artikels.) Das Kapital sowohl wie die verschiedenen Rücklagen und gewisse zur Richtigstellung notwendige Posten sind *keine* Schulden“ usw. Ich meine, treffender und schärfer kann man einen eigenen Vorschlag nicht verurteilen. Wir wählen doch nicht mit Bewußtsein und Absicht einen irreführenden Sammelnamen, um nachher um so besser einzusehen, wie falsch er ist.

Von den übrigen Vorschlägen des Verfassers sollen nur noch einige kurz gestreift werden. Statt „Kreditoren“ soll man „Buchschulden“ oder „Warenschulden“ sagen. Das letztere ist enger als „Buchschulden“ und wird in vielen Fällen nicht weit genug sein; z. B. für die Bankschuld, für die nicht selten unter „Kreditoren“ untergebrachten transitorischen Passiven (Habenposten).

„Bürgschaftsforderungen“ ist ebenso falsch wie „Avalforderungen“; dieser Sollposten dient zu nichts anderem, als bedingte Verpflichtungen (auf der Habenseite) in ihrer Wirkung auf die Jahresabrechnung aufzuheben; eine Forderung stellt der Betrag keinesfalls dar, sondern nur die Tatsache, daß an uns aus der bedingten Verpflichtung noch keine Forderung geltend ge-

macht worden ist. Es hat wenig Sinn, an die Stelle eines falschen Fremdwortes eine einfache Verdeutschung zu setzen, die nun denselben Fehler auf deutsch enthält.

Wollte man nach des Verfassers Vorschlag „Aktienkapital“ durch „Grundvermögen“ ersetzen, so würde dieser Habenposten zu seinem Vorschlage „Grundstücke und Gebäude“ für „Immobilien“ auf der Sollseite für den Laien ohne Hinzufügung des Fremdwortes „Aktienkapital“ sehr verwirrend wirken; außerdem dürfte es sowohl zu „Besitzteile“ auf der Sollseite, wie zu „Schulden“ auf der Habenseite einen merkwürdigen Gegensatz bilden.

Ebenso wenig glücklich ist die Verdeutschung „Gewinnanteilscheine“ für *Dividendenscheine*, da dieser Begriff bereits vergeben ist, (vgl. Schmalenbach, Z. f. h. F., Bd. 2, S. 441 ff.) und es nun doch nicht angeht, die ganze bisherige Nomenclatur einfach umzuwerfen. Wohin sollen wir dann mit der Begriffsverwirrung noch kommen!

Bezüglich des Ausdruckes „Rücklage für Gewinn-Erneuerungsbogen“ bin ich geneigt, an einen Druckfehler zu glauben; denn erstlich handelt es sich um die *Steuer*, zweitens um die Erneuerung des Dividendenscheinbogens. So entsteht bei Vervollständigung des obigen Ausdruckes das Wortungeheuer „Rücklage für Gewinnschein-Erneuerungsbogen-Steuer“. Das hat der Verfasser gewiß nicht beabsichtigt.

Endlich kann ich mich mit der Verwendung des Wortes „Kapital“ auch nicht einverstanden erklären. Von den Habenposten der Jahresrechnung, soweit sie keine Schulden sind, sagt nämlich der Verfasser: „Nur eines haben diese Werte gemeinsam: sie sind *Kapitalien*, und zwar teils eigene, teils fremde. Es empfiehlt sich daher, eine mehrteilige Gliederung der *Kapitalquellen* vorzunehmen . . .“ usw. Die Sache liegt meines Erachtens doch so, daß die Anlagen und die Betriebsmittel das Kapital des Unternehmens (volkswirtschaftlich gesprochen) darstellen; einige Posten der Habenseite zeigen die Herkunft dieses Kapitals, sind aber nicht als *Kapitalien* („Gelder“) anzusprechen.

Zum Schluß darf ich wohl nochmals betonen, wie sehr die Versuche zur Verdeutschung der kaufmännischen Fachsprache im allgemeinen, des „Buchführungsdeutsch“ im besonderen zu begrüßen sind. Die Versuche führen aber meines Erachtens nur dann weiter, wenn sie erstens die richtigen fremden Ausdrücke richtig und zweckentsprechend verdeutschen, und zweitens an die Stelle falscher oder mehrdeutiger Fremdwörter bessere und klarere deutsche Bezeichnungen setzen. Mit der äußeren Sprachreinigung muß die innere sachliche Verbesserung Hand in Hand gehen. Das kann nicht von heute auf morgen erfolgen, sondern verlangt umfangreiche, tiefgründige Arbeit, für die unsere Handelshochschulen allmählich die Zeit finden müßten.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

No. 10

JANUAR

1916

## Krieg und Zahlungsstundung

Die Regelung des  
Zahlungsverkehrs in den kriegführenden Ländern

Von Otto Jöhlinger, Berlin

(Unter Mitwirkung von Erwin Respondek)

I.

**I**N dem Augenblick, als die *Mobil-*  
*machung* von Heer und Flotte  
verkündet wurde, stagnierte das  
ganze Wirtschaftsleben Deutsch-  
lands. Diese vollständige Stockung  
dauerte ungefähr eine Woche. Nie-  
mand wußte, wie sich die Wirtschafts- und Kredit-  
verhältnisse in Deutschland gestalten würden,  
und so war es klar, daß sich überall eine sehr  
große Zurückhaltung bemerkbar machte. Diese  
Zurückhaltung übertrug sich auch auf den *Zah-*  
*ungsverkehr*. In den weitesten Kreisen Deutsch-  
lands war die Ansicht verbreitet, daß mit Be-  
ginn des Krieges in Deutschland ein *Moratorium*,  
d. h. eine gesetzliche Zahlungsstundung, verhängt  
würde, und so rechnete jeder damit, daß ein  
„Gesetz über die Zahlungsstundung“ über kurz  
oder lang veröffentlicht werden würde. In vielen  
Kreisen der Berliner Geschäftswelt glaubte man,  
daß dem Reichstag sofort bei seinem ersten  
Zusammentritt ein diesbezüglicher Gesetzentwurf  
vorgelegt werden würde, ja, man nahm förm-  
lich an, daß das Moratorium mit zur sog.  
finanziellen Mobilmachung gehöre. Die Reichs-  
bank und auch die sonstigen Zivilbehörden  
hatten bisher ängstlich ihre „Mobilmachungs-  
pläne“ geheim gehalten (ob mit Recht, ist eine  
andere Frage), und so kam es, daß niemand  
in Deutschland orientiert war, ob nicht unter  
den zahlreichen Gesetzen, die dem Reichstag  
zuzugingen, auch der Entwurf eines Gesetzes über  
das Moratorium sich befinden würde.

Tatsächlich hat die Reichsregierung die Frage  
eingehend geprüft, ob zum Erlaß eines Mora-  
toriums Veranlassung vorliegen würde. Sie mußte  
diese Prüfung um so mehr vornehmen, als schon  
bevor Deutschland die Mobilmachung verkündet

hatte, zahlreiche andere Staaten eine gesetzliche  
Zahlungsstundung verhängt hatten. *Frankreich*  
und *England* hatten bereits Gesetze über Zah-  
lungsstundungen erlassen, ehe man in Deutsch-  
land überhaupt wußte, wie sich bei uns die po-  
litische Situation entwickeln würde. So wurde in  
*England* schon unter dem 2. August 1914 eine  
Königliche Verordnung betreffend: Hinausschie-  
bung der Zahlung gewisser Wechsel erlassen,  
also zu einer Zeit, als sich *England* noch gar  
nicht im Kriege befand. Dieses Gesetz wurde  
eingeleitet mit den Worten:

„In Erwägung, daß es mit Rücksicht auf  
die *kritische Lage* in Europa und die dadurch  
veranlaßten *finanziellen Schwierigkeiten* rat-  
sam erscheint, daß die Zahlung gewisser  
Wechsel, wie dies in dieser Verordnung näher  
ausgeführt wird, hinausgeschoben wird, haben  
Wir es für angebracht erachtet, mit Zustim-  
mung Unserer Geheimen Räte diese Unsere  
Königliche Verordnung zu erlassen und zu ver-  
künden und zu verordnen hiermit was folgt.“

Es folgt alsdann die Vorschrift, daß, wenn  
bei Präsentation zur Zahlung eines Wechsels,  
der vor dem 4. August 1914 akzeptiert worden  
ist, der Akzeptant einen neuen Akzeptvermerk  
anbringt, dieser Wechsel um einen Kalender-  
monat in seiner Fälligkeit hinausgeschoben wird.  
Am 6. August wurde alsdann eine neue eng-  
lische Verordnung erlassen, die, soweit nicht  
entgegenstehende Bestimmungen vorlagen, alle  
Zahlungen, die vor Erlaß der Verordnung fällig  
und zahlbar waren, um einen Kalendermonat  
hinausschob. Diese Verordnung fand keine An-  
wendung auf Lohnzahlungen, auf Verbindlich-  
keiten unter 5 Pfd. Sterling, auf Abgaben und  
Steuern, auf Seefrachten, auf Zahlungen von  
Personen, die außerhalb der britischen Inseln  
wohnen, ferner auf Zahlungen von Dividenden  
und Zinsen, Verbindlichkeiten einer Emissions-  
bank für ausgegebene Noten und dergleichen.  
Einzelheiten dieser Bestimmungen sollen im  
speziellen Teile dieser Arbeit behandelt werden.

In *Frankreich* wurde schon am 31. Juli 1914



die Frist, innerhalb welcher Proteste von Wechseln vorzunehmen sind, um 30 Tage verlängert. Am 9. August 1914 bereits wurde in Frankreich ein allgemeines Moratorium erlassen. Alle übertragbaren Papiere, die seit dem 31. Juli fällig geworden sind oder vor dem 1. September fällig wurden, erfuhren eine Fristverlängerung von vollen 30 Tagen. Für die Zahlung von Warenlieferungen, die unter Kaufleuten vor dem 4. August bewirkt worden sind, wurde eine Frist von vollen 30 Tagen gewährt. Ferner wurde eine Frist von 30 Tagen ab 1. August gewährt für die Auszahlung von Bardepots und Kreditsalden aus Kontokorrenten bei den Banken. Es konnte also der Inhaber eines Scheckkontos bei der Bank nicht sein ganzes Guthaben abheben. Die Abhebung wurde vielmehr begrenzt. Jeder Depotinhaber, der 250 Frs. Guthaben besaß, hatte das Recht, die volle Rückzahlung zu verlangen. Über den Betrag von 250 Frs. hinaus konnten nach den gesetzlichen Bestimmungen die Depotinhaber oder Gläubiger außer diesem Betrage nur die Zahlung von 5 % des Überschusses verlangen. Ferner wurde eine Frist von 30 Tagen vorgesehen für die Rückzahlung aus Versicherungsscheinen und Sparguthaben. Am 14. August wurde in Frankreich eine Fristverlängerung für Mieten verhängt, und zwar um 90 Tage für Mieten in Paris bis 1000 Frs. jährlich, in anderen Städten je nach der Einwohnerzahl bis zu 600, 300 oder 100 Frs. Auch hierauf wird später noch zurückzukommen sein.

Belgien hatte am 2. August bereits eine Verordnung über Verlängerung der Protestfristen für Wechsel bis zum 31. August und am 3. August eine Beschränkung der Abhebungen aus Bankdepots verfügt, und zwar derart, daß bis zum 15. August 1914 die Abhebung von Geldern aus Bankdepots auf 1000 Frs. beschränkt wurde, falls das Guthaben diesen Betrag nicht übersteigt. Bei Guthaben über 1000 Frs. konnten nur 1000 Frs. plus 10 % des Überschusses erhoben werden.

In Österreich wurde bereits am 31. Juli eine Kaiserliche Verordnung über ein 14tägiges Moratorium erlassen, die am 13. August durch eine neue ersetzt wurde, und zwar handelt es sich dabei um die Stundung privatrechtlicher Geldforderungen. Nach der neuen Fassung vom 13. August konnten vor dem 1. August entstandene privatrechtliche Forderungen einschließlich der Forderungen aus Wechseln und Schecks, wenn sie vor dem 1. August fällig geworden sind, bis zum 30. September, wenn sie zwischen dem 1. August und dem 30. September fällig geworden sind, oder fällig werden, auf 61 Tage von Fälligkeit an gestundet werden. Diese Bestimmungen fanden keine Anwendung auf Forderungen aus Dienst- und Lohnverträgen, aus Miet- und Pachtverträgen, für Zinsen und Annuitäten und dergleichen, für Rentenforderungen, Lebensversicherungsverträge und Kapitalsrückzahlung mit Zinszahlung aus Staatsschulden.

Über das österreichische Moratorium brachte die offiziöse „Wiener Zeitung“ kurz nach Kriegsausbruch eine amtliche Erläuterung, in der sie u. a. folgendes ausführte:

„Am 1. August d. J. ist eine Kaiserliche Verordnung in Wirksamkeit getreten, die eine kurze Stundung der Erfüllung privatrechtlicher Verpflichtung eintreten läßt. Wenn sich die Regierung in einer Zeit, da sich die Monarchie in einem ihr aufgezwungenen Kriegszustand befindet, entschlossen hat, Normen über eine Stundung privatrechtlicher Forderungen zu erlassen, so war sie hierbei von der Sorge geleitet, im Interesse der Allgemeinheit den sich aus der Mobilisierung für das Wirtschaftsleben ergebenden Störungen entgegenzuwirken und die ruhige Abwicklung des Geschäftsverkehrs zu sichern. Das verfügte Moratorium ist somit nicht nur ein Schutz der einzelnen Schuldner, sondern auch eine Schutzmaßregel für die gesamte Volkswirtschaft, daher nicht zuletzt auch der Gläubiger.

Die Schuldner sollen in Zeiten, da durch die Einrückung zur Heeresdienstleistung zahlreiche Kräfte der Produktion von Werten entzogen werden müssen, da der gesamte Handel und Wandel ins Stocken gerät und demzufolge der einzelne sich einer Verringerung von Bargeldzuflüssen gegenüber sieht, davor bewahrt werden, zur Erfüllung von aufschiebbaren privatrechtlichen Verpflichtungen gezwungen zu werden; über den privaten Interessen des einzelnen Gläubigers stehen die höheren Interessen der Gesamtheit, die es verbieten, daß dem einzelnen durch etwaige zwangsweise Eintreibung von Forderungen die notwendigsten Lebensbedingungen unterbunden werden, deren Befriedigung gerade im Kriegszustande ein allerwichtigstes physisches und moralisches Ausrüstungsmoment darstellt.

Zu den Schuldnern sind auch alle Banken, Sparkassen und sonstigen Geld- und Kreditinstitute zu zählen, die fremde Gelder verwalten. Ältere Erfahrungen, sowie die Erfahrung der allerletzten Tage und Stunden haben erwiesen, daß die Bevölkerung in übertriebener und ungerechtfertigter Ängstlichkeit nur allzusehr geneigt ist, über ihren tatsächlichen und notwendigen Lebens- und Geschäftsbedarf hinaus Barvorräte aufzustapeln, deren überstürzte Entziehung aus dem Gesamtumlauf unfehlbar schwere nachteilige Rückwirkungen auf das Funktionieren des gesamten Wirtschaftsorganismus ausübt. Es mußte daher Vorsorge getroffen werden, daß die Geldansprüche des einzelnen an die Banken, Sparkassen usw. nicht plötzlich ins Ungemessene wachsen und daß die einzelnen Geldinstitute für weiteren Bedarf ungeschwächt erhalten werden, um wirtschaftlichen Störungen vorbeugen zu können. Die unbedingte Vermeidung wirtschaftlicher Erschütterungen ist es, die die Garantie in sich trägt, daß auch die



Gläubiger der Geldinstitute gerade durch das Moratorium nachhaltigen Schutz finden. Hierbei sei darauf verwiesen, daß zu diesen selbstverständlich auch die Sparkasseneinleger gehören, da die Sparkassen nicht bloß Depositanstalten sind, sondern auch Funktionen von Kreditinstituten zu versehen haben. Nach den Bestimmungen des Moratoriums können Sparkasseneinlagen abberufen werden, allerdings nur unter der Beschränkung, daß innerhalb vierzehn Tagen die Abhebungen den Betrag von 200 Kronen nicht übersteigen; hierdurch ist den einzelnen Anstalten die Möglichkeit nicht benommen, über diese Grenze hinaus Einlagenrückzahlungen zu leisten, eine Möglichkeit, von der seitens unserer vorzüglichen, von Gemeinsinn erfüllten Institute ohne Zweifel Gebrauch gemacht werden wird.“

In *Rußland* wurde schon am 20. Juli die Protestfrist für Wechsel verlängert. Am 25. Juli wurde die Aufhebung der Forderung für Wechselschulden auf die Dauer von zwei Monaten ab 25. Juli verordnet, soweit sie in einer bestimmten Anzahl von Gouvernements ausgestellt waren.

Wie man aus dieser kurzen Zusammenstellung sieht, hatten zahlreiche Länder Moratoriumsverordnungen erlassen, und es war daher verständlich, daß man in den Tagen der Mobilmachung in Deutschland ähnliche Maßregeln erwartete. Glücklicherweise ist es bei uns nicht dazu gekommen. Denn es unterliegt, wie wir später sehen werden, keinem Zweifel, daß durch ein Moratorium das ganze *Erwerbsleben* ins Stocken geraten wäre. Im Augenblick der Mobilmachung waren sich aber die Erwerbskreise hierüber gar nicht im klaren. Ganz im Gegenteil, die Handelskammern, die Handelsredaktionen der Zeitungen, die Behörden wurden förmlich überschüttet mit Eingaben aus allen Schichten der Bevölkerung, in denen um Erlaß eines Moratoriums resp. um Befürwortung einer solchen Maßregel gebeten wurde. Der Ruf nach dem Moratorium wurde schließlich allgemein. Die Geschäftsleute, die danach verlangten, bedachten freilich nicht, wie sich das Geschäftsleben unter einem Moratorium entwickeln sollte. Was würden die Folgen gewesen sein, wenn z. B. der Detaillist die gesetzliche Berechtigung erhalten hätte, die von ihm akzeptierten Wechsel nicht einzulösen? Der Großhändler hätte kein Geld bekommen. Er brauchte seinerseits den Fabrikanten nicht zu bezahlen und der Fabrikant hätte zusehen müssen, wo er das Geld zur Entlohnung seiner Arbeiter finden konnte.

Wenn alle Schuldner von ihren Zahlungsverpflichtungen befreit werden, dann ist die notwendige Folge davon, daß den Kreditgebern der nationalen Wirtschaft, Banken, Sparkassen, Genossenschaften usw., die ihrerseits Kreditnehmer sind, die gleichen schützenden Erleichterungen gewährt werden müßten. Löst der Kaufmann sein Akzept nicht ein, so kann er von der *Bank* nicht Auszahlung seines Kreditsaldos verlangen.

Ist der Arbeiter nicht mehr gezwungen, seine fälligen Schulden, Steuern, Miete usw. zu bezahlen, so kann er nicht gut Ansprüche auf Auszahlung seiner ersparten Gelder aus den *Sparkassen* erheben. Welche großen und schwer zu heilenden Wunden eine Mietsstundung hervorruft, liegt auf der Hand. Der Hausbesitzer ist außerstande, seine Hypothekenzinsen zu bezahlen. Es ist nun für die *Volkswirtschaft* letzten Endes gleichgültig, ob er infolge Mietsausfall materiell nicht seine Zinsen zu begleichen vermag oder ob seiner Not ein Moratoriumsdekret ein Ende bereitet. In jedem Falle bewirkt der Ausfall an Hypothekenzinsen eine empfindliche Stockung im Absatz der Pfandbriefe. Eine Deroutierung am Pfandbriefmarkt würde die natürliche Folge sein, und der Baumarkt läge für Jahre schwer danieder.

Schon allein diese wenigen Beispiele zeigen die Wechselbeziehungen zwischen Gläubiger und Schuldner im Wirtschaftsleben. Auch bei sorgfältigster Ausarbeitung und schärfsten Überlegung, sowie gewissenhafter, eingehender Beurteilung aller gegebenen Möglichkeiten kann ein allgemeines Moratorium allen Anforderungen nicht genügen und zur Zufriedenheit der gesamten Wirtschaft wirken. Die Hilfe, die einem Organismus gewährt wird, muß schließlich ein *späteres* Glied tragen. Mit vollem Recht sagte die Regierung anlässlich der Begründung für die Ablehnung eines Moratoriums:

„*Ein allgemeines Moratorium würde leicht die Räder unseres Wirtschaftslebens zum Stillstand bringen, es wäre aber auch kaum denkbar und durchführbar.*“

Der alte medizinische Grundsatz, daß man Krankheiten *verhindern* und nicht heilen soll, wird, auf den Wirtschaftsorganismus übertragen, auch hier unschätzbare Dienste leisten. Der Krieg birgt für ein eng verschlungenes Wirtschaftsleben schwere Gefahren. Kaufleute, Finanzpolitiker, Volkswirte, Juristen müssen daher im Verein mit der Regierung *vorzeitig* die erforderlichen Maßnahmen beraten, um Störungen in der Übergangszeit aus der Friedens- zur Kriegswirtschaft zu verhindern oder wenigstens auf ein Mindestmaß herabzusetzen und die Fortführung der nationalen Arbeit sicherzustellen.

Das Moratorium hat die Aufgabe, Vergünstigungen und Erleichterungen den in Kriegszeiten bedrängten Schuldnern zu gewähren und sie so vor wirtschaftlichen Schäden zu bewahren. Die Lösung dieser Aufgabe besteht darin, daß die Verbindlichkeiten der Schuldner nicht zur ursprünglich festgelegten, sondern zu einer späteren, voraussichtlich günstigeren Zeit geltend gemacht werden. Seit Jahrhunderten ist das Moratorium das Mittel des Schuldnerschutzes gewesen. Es fand seine Ursache und Begründung in der vergangenen Zeit, in dem Widerstand der Schuldner gegen die *Schuldhaft*. Die langen Kriege erschütterten die Grundlagen des Wirtschaftslebens und brachten den Bürgern,



Handwerken, Bauern usw. nur Mehrbelastungen an Steuern, Kriegsabgaben. Sie konnten so schneller und unschuldiger in Schuldhaft gesetzt werden und ihrer wirtschaftlichen Existenz leichter verlustig gehen. Dem Übel half man daher durch umfangreiche Moratorien ab. Das Moratorium der alten Zeit bestimmt: „daß jeder Schuldner, welcher an sich noch des Vermögens ist, seine Gläubiger zu befriedigen, den aber gewisse vorübergehende Umstände, ihm sofort bar und auf einmal Zahlung zu leisten, verhindern, durch die Rechtswohltat des Moratoriums oder Indults durch Gestattung einer gewissen Nachsicht in den Stand gesetzt werden soll, daß er den Forderungen dieser seiner Gläubiger, ohne seinen Ruin, eine Genüge leisten könne\*.“ Es kann hier keine ausführliche historische Entwicklung der Moratorien gegeben werden und es möge daher nur auf das Werk von *Herbert Conrad*: „Die Pfändungsbeschränkungen zum Schutze des schwachen Schuldners“, Jena 1906, S. 180 ff., hingewiesen werden, der dort eine gute und zusammenhängende Darstellung bietet. Nur das sei ausgeführt, daß erst am Ende des 19. Jahrhunderts das Moratorium-Problem einer eingehenden Untersuchung gewürdigt wurde. Den finanziellen Schriftstellern diente das bekannte *französische Wechselmoratorium*, „Gesetz vom 13. August 1870 bis 4. Juli 1871“, als Grundlage für ihre Arbeiten. Sie fanden im Endurteil die Wirkungen des französischen Moratoriums als unschädlich und ein Teil von ihnen dehnte das Ergebnis seiner Untersuchungen sogar dahin aus, daß die Regierungsverfügungen für Staat und Volkswirtschaft *förderlich* waren. Auf diesen Arbeiten baute man langsam weiter.

Erst die Marokkokrise und später die Balkanwirren-Kriege gaben den Theoretikern unserer Zeit neues Material und Anregungen für die Bearbeitung und Erforschung des Moratoriums.

M. von Ströll, Biermer, Liefmann („Die finanzielle Mobilmachung“, Gießen 1913, S. 45 ff.), J. Rießer und J. Plenge widmen in ihren Arbeiten über finanzielle Mobilmachung und Kriegsführung dieser bedeutsamen Frage des Moratoriums eine zwar nicht erschöpfende, aber dennoch höchst bestimmt gefaßte und fördernde Behandlung.

v. Ströll: „Über das deutsche Geldwesen im Kriegsfall“ (Schmollers Jahrbuch, Jahrgang 23, S. 195 und 454 ff.) und J. Rießer in seinem Werke: „Finanzielle Kriegsbereitschaft und Kriegsführung“, Jena 1913, heben scharf hervor, daß die deutsche Volkswirtschaft *ohne* ein Moratorium auskommen müsse. Rießer sagt wörtlich: a. a. O. S. 164:

„Dagegen bin ich mit v. Ströll — der sich allerdings in dieser Frage nicht ganz entschieden ausdrückt — der Meinung, daß ein sogenanntes *Wechselmoratorium*, d. h. eine Kapitalstundung fälliger Wechselbeträge, also

nur einer bestimmten Art von Schulden, jedenfalls in Deutschland nicht in Betracht kommen könnte, und daß deshalb den zuständigen Stellen auch nur eine Ermächtigung zur Erklärung eines Moratoriums — zunächst jedenfalls — nicht erteilt werden sollte, mindestens nicht erteilt zu werden brauchte.“

Er tritt also für ein Moratorium nur dann ein, wenn schwere, allgemeine Katastrophen über das Land hereinbrechen sollten.

Der Nationalökonom J. Plenge zeichnet in seinem vortrefflichen Werke: „Von der Diskontpolitik zur Herrschaft über den Geldmarkt“ (Julius Springer, Berlin 1913, S. 338 ff.) zunächst in scharfen Zügen den Unterschied zwischen Moratorium der Vergangenheit und Gegenwart. Früher diente das Moratorium nur zur Abwehr der Kreditnot und Auswucherung bedrängter Schuldner in Handel und Grundbesitz, während es heute die Aufgabe hat, Kreditgeber und Kreditnehmer *gleichmäßig* zu schützen. Er spricht somit einerseits von einem „*Moratorium im Interesse der Schuldner*“, wodurch natürlich ohne weiteres die Aufrechterhaltung der Zahlungsverpflichtungen seitens der Kreditinstitute leicht in Frage gestellt sein kann, und zweitens von einem „*Moratorium im Interesse der Banken und Sparkassen*“, mit dem Hinweis auf die unabwendbaren Schäden für die Geschäftswelt.

Nach einer klaren Darlegung der vielseitigen Schwierigkeiten eines Generalindults kommt auch er schließlich zu dem Resultat: „Die Aufgabe ist die Durchhaltung unserer wirtschaftlichen Kraft.“ (a. a. O., S. 339.)

Plenge wünscht lieber eine „Dienstpflicht der Geldbesitzer“ als ein Moratorium und bezeichnet sie mit Recht als kleine Pflicht, gegenüber der Pflicht mit Leib und Leben für das Vaterland einzustehen.

Bemerkenswert ist weiterhin, daß im Jahre 1913 ein preußischer Generalstabs-Offizier sich entschieden gegen ein Moratorium ausgesprochen hatte. Im „Vierteljahrsheft für Truppenführung und Heereskunde“ Nr. 2 behandelt nämlich der Hauptmann im preußischen Generalstab Henke in seinem Aufsatz: „Das deutsche Geldwesen im Kriege“ auch die Frage einer Zahlungsstundung. Er sprach sich damals gegen eine diesbezügliche gesetzliche Maßregel aus und begründete seinen Standpunkt u. a. mit dem Hinweis, „daß durch ein Wechselmoratorium die Banken, die großen Handelshäuser, die Sparkassen und Lebensversicherungs-Gesellschaften sowie industrielle Unternehmungen in eine schwierige Lage geraten würden. Denn der größte oder doch sicherlich ein großer Teil der leicht greifbaren Mittel dieser Unternehmen bestehe in kurzfristigen Wechseln. Sie wären durch das Moratorium nun gezwungen, ihre Gläubiger, die zum Teil ja keine Wechselgläubiger sind, Angestellte und Arbeiter auszahlen zu müssen, ohne ihre eigenen in Wechseln bestehenden Aktiven verwerten zu können, und das in

\* § 1, Titel 47, Teil I, AGO. L. Bendix, Der gesetzliche Zahlungsaufschub im Kriege. Berlin 1914, S. 6.



einer Zeit, in der neue Kredite nicht oder nur unter sehr schweren Bedingungen zu eröffnen sein werden“.

Alsdann schreibt er wörtlich:

„So kann für einen modernen Großstaat mit hoch entwickeltem Handel und Industrie ein Moratorium nur erschütternd wirken und gleichzeitig zur Folge haben, daß gerade der erwünschte Ersatz von Geld durch Zahlungssurrogate, zu denen Wechsel usw. zu rechnen sind, erschwert wird.“

Nach Ansicht Henkes käme ein Wechselmoratorium für Deutschland erst in Betracht, wenn Teile des deutschen Staatsgebietes vorübergehend vom Feinde besetzt wären. Alsdann dürfte allerdings diese Maßregel zur Vermeidung umfangreicher geschäftlicher Katastrophen unumgänglich notwendig werden.

Nach langen Erörterungen kam denn auch schließlich die Regierung zu einer *Verneinung* der Notwendigkeit eines Moratoriums. Wie sie angab, war bestimmend hierfür die Rücksicht auf das gesamte deutsche Wirtschaftsleben durchziehende und verbindende enggeschlungene Kreditsystem, dem die Möglichkeit der Weiterarbeit nur gesichert werden konnte, wenn es gelang, die Zahlungsleistungen und Zahlungspflichten aufrecht zu erhalten. „Ein allgemeines Moratorium hätte“, so führte die Regierung aus, „indem es die Wirksamkeit des Kreditsystems ausschaltete, die Räder unseres Wirtschaftslebens zum Stillstand gebracht und damit unsere gesamte Volkswirtschaft auf das schwerste geschädigt. Überdies wäre ein allgemeines Moratorium für Deutschland gar nicht möglich gewesen; denn von vornherein hätten Zahlungsverpflichtungen des Reiches, der öffentlichen Körperschaften, der Sparkassen und der Reichsbank ausgenommen werden müssen. Auch auf die Großbanken hätte man in Deutschland unbedingt ein Moratorium nicht erstrecken können, wenn man bedenkt, welche große Kapitalien bei den Großbanken deponiert sind. Diese Kapitalien konnte man nicht ohne schwere Gefährdung dem Wirtschaftsleben entziehen“<sup>\*)</sup>. Die Regierung begründete später in der „Nordd. Allg. Zeitung“ die Ablehnung eines allgemeinen Moratoriums mit langen Ausführungen, die im wesentlichen wie folgt lauteten:

„Die finanzielle Kriegsrüstung Deutschlands hat die Probe der ersten, der Mobilmachung vorausgehenden und der ihr folgenden Tage glänzend bestanden. Die im Anfang einsetzende Zahlungsmittelkrisis ist überwunden. Das Rückgrat unserer Finanzkraft, die Reichsbank, steht unerschüttert und kraftvoll da. Dasselbe gilt von den großen Bankinstituten in Berlin und in den Provinzen. Durch die Errichtung der Darlehnskassen ist die Möglichkeit geschaffen, diese gute finanzielle Situation auch für weite Kreise von Handel, Industrie und Gewerbe nutz-

bar zu machen. Die vom Bundesrat angeordneten Maßnahmen, die ein allgemeines Moratorium verhüten, aber andererseits gerade dem kleinen und mittleren Gewerbetreibenden die Möglichkeit individueller gerichtlicher Moratorien schaffen sollen, werden zur Stärkung der finanziellen Lage beitragen. Trotzdem treten täglich erneut an die Reichsleitung Wünsche wegen Erlass eines allgemeinen Moratoriums heran. Diesen Wünschen kann und darf, wie die wiederholten sehr eingehenden und umfassenden Prüfungen, die von der Reichsleitung unter Zuziehung der Reichsbank und zahlreicher Sachverständiger vorgenommen sind, ergeben haben, im Interesse der Allgemeinheit nicht nachgegeben werden. Auch ein allgemeines Wechselmoratorium kann nicht in Aussicht genommen werden.

Die wirtschaftlichen Verhältnisse, wie die sich ihnen notwendig anpassende Organisation der finanziellen Mobilmachung sind bei uns anders geartet, als in allen anderen Ländern. Kein Land der Welt ist in allen seinen Schichten der Bevölkerung so auf Kredit gebaut wie Deutschland, keins auch hat durch sorgsam erdachte Einrichtungen seinen Personal- wie Realkredit so organisiert und mobil gemacht, in keinem sind auch die baren Gelder und Barforderungen der einzelnen so zusammengefaßt, wie in unseren Kreditinstituten, Reichsbank, Kredit- und Hypothekenbanken und ähnlichen Instituten, Sparkassen, Genossenschaften usw. So groß die Erfolge alles dessen waren, um in gesicherter Friedenszeit unsere wirtschaftliche Arbeit und Entwicklung zu fördern, so groß ist die Schwierigkeit, diesem eng verschlungenen Kreditsystem in schwerer Zeit die Weiterarbeit zu ermöglichen. Diese Möglichkeit kann voraussichtlich nur gesichert werden, wenn es gelingt, die Zahlungsleistung und die Zahlungspflicht aufrecht zu erhalten und das Bestreben darauf gerichtet wird, hierfür die Mittel bereit zu stellen.

Zahllose, nach Milliarden zählende Zahlungsverpflichtungen müßten auch von einem allgemeinen Moratorium von vornherein ausgenommen werden. Reich, Staat und öffentliche Körperschaften, Versicherungsanstalten, Krankenkassen usw. können ebensowenig wie sie ihre Zahlungen verweigern können, auf Eingang und Einziehung der ihnen geschuldeten Steuern, Beiträge usw. verzichten; ebensowenig aber könnten sich alle unsere produzierenden Gewerbe davon entbinden, die Gehälter ihrer Angestellten, die Löhne ihrer Arbeiter, Rohstoffe und Halbfabrikate für ihre Produktion zu bezahlen, wenn sie nicht ihre Betriebe stilllegen wollen, und für den Bedarf an Lebensmitteln und Unterhalt gilt das gleiche. Die Krieganleihen des Reiches werden von dem deutschen Volke allein aufgebracht werden müssen, und es wird hierfür allein ein erheblicher Teil der von der Bevölkerung bei den Banken, Sparkassen, Genossenschaften usw. angelegten und sich auf weit über 30 Milliarden belaufenden baren Gelder und Barforderungen

<sup>\*)</sup> Reichstagsdenkschrift, Nr. 26, S. 13 ff.



flüssig gemacht und flüssig erhalten werden müssen. Hieraus folgt, daß ein Moratorium sich von vornherein gar nicht erstrecken könnte auf die Forderungen und die Zahlungsverpflichtungen von Reich, Staat, öffentlichen Körperschaften, Versicherungsanstalten und Kreditinstituten aller Art, von der Reichsbank bis zum kleinsten Bankinstitut und zur Einzelgenossenschaft. Muß man ihnen allen aber die Zahlungspflicht auferlegen, so wird man ihnen auch die notwendige Voraussetzung dafür lassen müssen, das Recht der Einziehung ihrer Forderungen. Selbstverständlich kann dieses Recht nicht ohne die notwendige Rücksichtnahme auf die aus der Schwere der Zeit sich etwa ergebende Notlage der einzelnen Schuldner ausgeübt werden, aber die allgemeine Aufhebung der Zahlungspflicht erscheint unmöglich.

Nicht viel anders aber liegt es — von besonders gearteten Verhältnissen abgesehen — mit einem Teilmoratorium, sei es, daß es etwa alle die vorgedachten Kreise davon ausnehmen und sich nur auf den Rest der Bevölkerung beschränken, sei es, daß es sich nur auf bestimmte Arten und Forderungen, wie z. B. alle Wechselforderungen, beschränken wollte. Jedes solches Teilmoratorium birgt die Gefahr, daß es zwar zunächst den Schuldner schützt, aber in ganz gleicher Weise den Gläubiger belastet und bedroht, der auf den Eingang seiner Forderungen nicht mehr rechnen kann, während er selbst seine sonstigen Zahlungsverpflichtungen erfüllen muß, und es drängt aus sich selbst heraus zu einer immer allgemeineren Erweiterung der Kreise, die es zieht.

Aus diesen allgemeinen Gesichtspunkten heraus hat sich die Notwendigkeit ergeben, für Deutschland die finanzielle Kriegshilfe so zu organisieren, daß die allgemeine Zahlungspflicht und Zahlungsleistung aufrecht erhalten werden kann, und diese Organisation ist durch die lang vorbereitete kraftvolle Stellung der Reichsbank und die überall eingerichteten und in ihrem Wirkungskreise von Tag zu Tag erweiterten Darlehnskassen in weitem Umfang erfolgt, und sie gewährleistet die Aufrechterhaltung der Zahlungsleistung so weit, als die Kreditansprüche in geeigneten Formen an diese beiden großen Kreditquellen herangeführt werden können.

Soweit das nicht der Fall ist, bleiben freilich noch Lücken, die sich jetzt geltend machen und die den Ruf nach dem allgemeinen Moratorium veranlaßt haben. Solche Lücken zeigen sich vor allem einerseits bei unserem *Exporthandel*, dem die Eingänge aus dem Auslande, die Heranholung und Verwertung seiner Rimessen abgeschnitten sind, während er seine dem Auslande gegebenen Akzepte zu decken verpflichtet bleibt, andererseits aber bei einer großen Zahl der kleinen und mittleren Gewerbetreibenden, die weder über bankfähige Wechsel noch über dem Lombard zugängliche Werte und Warenlager verfügen. Hier wird und muß eingesetzt

und schnell gehandelt werden müssen. Für den Exporthandel wird eine wesentliche Hilfe schon gebracht werden können durch den Erlaß eines in sich geschlossenen, keine weiteren Kreise ziehenden, nur Wechselforderungen und Schulden an das Ausland ergreifenden Moratoriums. Für die anderen Fälle aber wird die Lücke durch eine lokale Organisation der Selbsthilfe geschlossen werden müssen, die jene heute vom Kredit mehr oder weniger abgeschnittenen Kreise an den Kredit der Reichsbank und der Darlehnskassen heranführt, und andererseits durch die lokale Organisation die Sicherheit schafft, daß alle Hilfskräfte in Bewegung gesetzt und zusammengeführt werden können und der zu eröffnende Kredit sich auf den wirklichen Bedarf beschränkt und nur dem soliden und zuverlässigen Manne zugute kommt. Gangbare Wege hierfür sind bereits in Hamburg betreten und in Berlin in Vorbereitung, um wenigstens einen mäßigen Teil sicherer Privathypothen in andere Kreditformen umzugießen und liquide zu machen. Auf solchen und ähnlichen Wegen wird in Erweiterung der Zwecke weitergeschritten werden müssen, und es wird hier ein tatkräftiges und schnelles Zusammenarbeiten aller beteiligten Interessentenkreise und Instanzen, Handelskammern, Handwerkskammern, Landwirtschaftskammern, Bankinstitute einschließlich der Vertreter der Reichsbank, Innungen, Berufs-genossenschaften und Berufsorganisationen, gewerblichen und kommunalen Körperschaften usw. einsetzen müssen, das den gefährdeten Gruppen der Bevölkerung jenen für den notwendigen Bedarf erforderlichen und durch entsprechende Garantien dem Wirkungsbereich der Reichsbank und der Darlehnskassen angepaßten Kredit beschaffen kann.“ —

(Fortsetzung folgt.)

---

## Die Schifffahrt auf der Schelde

Von T. Kellen, Essen (Ruhr)

(Schluß.)

Die Schifffahrt auf der Schelde wurde durch den Vertrag vom 19. April 1839 näher geregelt. Artikel 9 dieses Vertrags setzte zugunsten Hollands eine erhebliche *Abgabe für die Schifffahrt* fest. Die von der Seeseite nach Belgien fahrenden Schiffe mußten 1,50 Gulden für jede Tonne entrichten, doch durften sie weder zur Kontrolle, noch aus irgendeinem anderen Grunde in den holländischen Gewässern angehalten werden. Um den Handel nicht zu schädigen, übernahm die belgische Regierung durch das Gesetz vom 5. Juni 1839 die Zahlung dieser Gebühren, aber das war eine schwere Last für den Staatshaushalt. Deshalb faßte die Regierung den Plan, diese *Abgabe abzulösen*. Dem Baron Lambermont gelang es, mit Holland und den andern an der Schifffahrt beteiligten Mächten günstige Verträge abzuschließen, und zwar mit Holland am 12. Mai 1863, mit den übrigen Ländern am 16. Juli 1863.



Belgien bezahlte darnach an Holland eine Abfindungssumme von 36 Millionen Franken; hiervon wurden rund 23 Millionen von den anderen Mächten nach Maßgabe ihres Anteils an der Schifffahrt an Belgien zurückerstattet. Das war ein vorzügliches Geschäft für Belgien, denn allein für den Schiffsverkehr von 1863 bis 1900 hätte Belgien an Holland 474669686 Franken, also fast eine halbe Milliarde entrichten müssen. Die Belgier hatten also alle Ursache, die *Befreiung der Schelde* als ein wichtiges Ereignis zu feiern. Sie errichteten deshalb 1883 in Antwerpen auf dem Marnix-Platz das Denkmal der Scheldefreiheit nach den Plänen des Architekten J. Winders.

Gleichzeitig mit der Ablösung des Scheldezolls wurde auch die Gleichstellung holländischer und belgischer Schiffe auf den Binnengewässern zwischen Schelde und Rhein durch eine Rente von 600000 Gulden erkaufte.

Seither war die Schifffahrt auf der Schelde vollständig frei, und damit begann der außerordentliche Aufschwung des *Antwerpener Hafens*. Von 1840 bis 1849 waren dort durchschnittlich jedes Jahr 1544 Schiffe von 242468 Tonnen eingelaufen. Wie der Verkehr dann nach der Aufhebung der Abgaben gewachsen ist, ersieht man aus der nachfolgenden Übersicht:

| Schiffe    |            |      | Tonnen   |          |
|------------|------------|------|----------|----------|
| eingelauf. | ausgelauf. |      | Einfuhr  | Ausfuhr  |
| 1860       | 2311       | 2410 | 512017   | 531217   |
| 1870       | 3732       | 3450 | 1317315  | 1277326  |
| 1880       | 4077       | 4006 | 3006701  | 2974648  |
| 1890       | 4542       | 4582 | 4499044  | 4523228  |
| 1895       | 4684       | 4668 | 5360824  | 5318488  |
| 1900       | 5250       | 5246 | 6545800  | 6669712  |
| 1905       | 6095       | 6065 | 9861528  | 9800149  |
| 1910       | 6796       | 6785 | 12654318 | 12625165 |
| 1911       | 6908       | 6928 | 13330699 | 13325781 |
| 1913       | 7056       |      | 14150000 |          |

Außerdem kehrten 1911 an Flußschiffen im Antwerpener Hafen ein: 43823 mit 9705585 Tonnen, während 43739 mit 9614614 Tonnen ausliefen.

Wenn der Schiffsverkehr in Antwerpen sich nicht im selben Maße gesteigert hat wie in Rotterdam, dem wichtigsten Konkurrenzhafen, so war das dem Umstand zuzuschreiben, daß seine Hafenanlagen bis an die Grenze ihrer Leistungsfähigkeit gelangt waren und nicht in demselben Maße wie Rotterdam für die schnelle Löschung von Massengütern, wie z. B. Getreide, gerüstet waren. In den letzten Jahren waren aber Erweiterungen und Verbesserungen in Angriff genommen.

Es ist zur Genüge bekannt, daß der Antwerpener Hafen nicht zum wenigsten durch die Deutschen seinen Aufschwung genommen hat. Die von deutschen Dampfern besetzten Quais und die schier endlosen deutschen Eisenbahnzüge zeigten deutlich, in wie hohem Maße Antwerpen ein deutscher Umschlagshafen geworden war. Es wurde von fast allen nach Asien, Australien und Südamerika fahrenden Schiffen der mächtigen Bremer und Hamburger Schifffahrtsgesellschaften angelaufen. Frankreich hat sich

dagegen stets bemüht, Antwerpen den Durchgangsverkehr durch Zollmaßregeln zu entziehen und Dünkirchen künstlich einen Hafenverkehr zu verschaffen.

Der Anteil der wichtigsten Länder am Einlauf der Seeschiffe war 1913 folgender:

| Flaggen      | Schiffszahl | Raumgehalt<br>Tonnen | Zu- oder Abnahme<br>des Raumgehalts<br>gegen 1912 |
|--------------|-------------|----------------------|---------------------------------------------------|
| Deutsche     | 1705        | 4510522              | + 361005                                          |
| Englische    | 3352        | 6173231              | — 96207                                           |
| Belgische    | 502         | 921722               | — 9                                               |
| Norwegische  | 338         | 388607               | + 57896                                           |
| Holländische | 172         | 345855               | + 51272                                           |
| Französische | 147         | 330569               | + 8304                                            |
| Schwedische  | 282         | 290048               | + 15235                                           |
| Dänische     | 270         | 273545               | + 11304                                           |

Hieraus ersieht man, daß Deutschland auf dem besten Wege war, England, dessen Handel früher weitaus an erster Stelle stand, einzuholen, und daß der Fall Antwerpens für England einen sehr großen Verlust bedeutet.

Die deutschen Schiffe gehörten 89 verschiedenen Gesellschaften und Reedern. Von diesen waren am stärksten beteiligt:

|                                                              | Schiffe | Raumgehalt |
|--------------------------------------------------------------|---------|------------|
| Norddeutscher Lloyd . . . . .                                | 223     | 943691     |
| Hamburg-Amerika-Linie . . . . .                              | 226     | 658559     |
| Hansa-Linie . . . . .                                        | 129     | 419450     |
| Deutsch-Australische Dampfschiffahrts-Gesellschaft . . . . . | 111     | 350526     |
| Roland-Linie . . . . .                                       | 62      | 204008     |
| Deutsche Ostafrika-Linie . . . . .                           | 44      | 167940     |
| Hamburg-Südamerikanische Dampfschiff-Gesellschaft . . . . .  | 49      | 140053     |
| Deutsche Levante-Linie . . . . .                             | 72      | 125025     |
| Neptun . . . . .                                             | 193     | 118740     |
| Kosmos-Linie . . . . .                                       | 26      | 90169      |

Am Binnenschiffahrtsverkehr war Deutschland nächst Belgien am stärksten beteiligt, und zwar im Einlauf mit 3872 Schiffen und 3,07 Millionen Tonnen, im Auslauf mit 3592 Schiffen und 2,40 Millionen Tonnen.

Der Wert der zur See eingeführten Waren betrug 1912 2626 Millionen Mark, der der ausgeführten Waren 2471 Millionen Mark.

Sehr stark ist auch der Auswanderungsverkehr über Antwerpen, doch sind die Zahlen in den einzelnen Jahren naturgemäß sehr schwankend. So sind über Antwerpen ausgewandert:

|      |       |          |
|------|-------|----------|
| 1890 | 38671 | Personen |
| 1900 | 40763 | „        |
| 1910 | 81497 | „        |
| 1911 | 63922 | „        |

### 3. Die neue Wendung der Scheldefrage.

Die Schifffahrt auf der Schelde und das Schicksal des Antwerpener Hafens sind stets von der jeweiligen politischen Lage abhängig gewesen. Holland hat früher die Schifffahrt auf der Schelde unterdrückt oder mit Abgaben belastet, so lange es hieran ein Interesse hatte und die Macht dazu besaß. In neuerer Zeit hat die Entwicklung des Rotterdamer und des Amsterdamer Hafens gezeigt, daß Hollands Schifffahrt auch ohne Scheldeblokade blühen kann.

Der belgische Staatsmann Nothomb schrieb



nach der Revolution von 1830: „Deutschland kann sich ebenso wie wir über Holland beklagen. Dasselbe System, das die Schelde geschlossen, hat die Rheinschiffahrt behindert; dasselbe Jahrhundert hat den Ruin Antwerpens und den Cölns gesehen. Heute sehen Antwerpen und Cöln sich wieder ins Gesicht. Wenn wir uns gegen die Rückkehr des holländischen Monopols wehren, so plädieren wir zugleich die Sache des rheinischen Preußens.“

Das war damals zutreffend, aber Holland hat inzwischen auch diesen Widerstand aufgegeben. Im Jahre 1810 hatte es zwar schon die Schifffahrt freigegeben, allein nach dem Sturze Napoleons war es gerade Holland, das den Bemühungen der anderen Rheinuferstaaten nach freier Schifffahrt den stärksten Widerstand entgegensetzte. Die von ihm erhobenen Gebühren fielen erst durch den Handelsvertrag von 1851 zwischen den Ländern des Zollvereins und den Niederlanden. Weitere Ermäßigungen brachte die Konvention der Rheinuferstaaten von 1860. Trotzdem waren die Abgaben, die auf der Rheinschiffahrt lasteten, noch hoch genug. Erst nach dem Kriegsjahr 1866 konnte Preußen mit Baden, Bayern und Hessen über Aufhebung sämtlicher Abgaben verhandeln, und 1868 wurde zu Mannheim eine neue Rheinschiffahrts-Akte unterzeichnet. Diese gab die Schifffahrt auf Rhein, Lek und Waal frei. Rheinschiffe und Flöße können auf jedem Wege durch holländisches Gebiet zum Meer und aufwärts fahren. Holland hat also auch in dieser Frage gezeigt, daß es auf die Dauer den begründeten Forderungen der andern beteiligten Länder nicht widersteht. Es hat die Schifffahrt auf der Schelde und dem Rhein freigegeben, aber wie wird es sich gegenüber der *neuen Scheldefrage*, wie sie sich durch den jetzigen Krieg gestaltet hat, verhalten?

Diese Frage hat nämlich jetzt eine ganz andere Bedeutung als früher. Solange die nördlichen Provinzen der Niederlande um ihre Selbständigkeit kämpften und auf ihre eigene Entwicklung bedacht sein mußten, hatten sie natürlich ein Interesse daran, die Schifffahrt auf der Schelde zu unterdrücken oder wenigstens zu behindern. Das Vorrecht, das Holland im Barriären-Traktat zugestanden wurde und an dem es so lange festgehalten hat, hatte es lediglich dem Umstand zu verdanken, daß die Mächte eine *Barrière gegen Frankreich im Norden* errichten wollten. In Wirklichkeit sollte ja auch das von dem Wiener Kongreß errichtete Königreich der Vereinigten Niederlande eine Barrière gegen Frankreich sein. Belgien und Holland haben sich aber nicht vertragen, und bei der Auseinandersetzung, die von 1830 bis 1839 dauerte, hat Holland für sich wenigstens den Scheldezoll gerettet, auf den es aber später, wie wir gesehen, gegen eine Abfindungssumme verzichtete.

Belgien konnte Antwerpen nur als Handelshafen benutzen, einerseits weil es durch den Vertrag von 1831 gebunden war und andererseits weil

der unterste Teil der Schelde durch *holländisches Gebiet* fließt. Wenn Holland früher an dem links der Schelde liegenden Gebiet, das wirtschaftlich von geringer Bedeutung ist, festgehalten hat, so geschah das eben, weil es Belgien gegenüber immer nur schrittweise zurückgewichen ist. Einen praktischen Wert hatte das Festhalten an jenem Gebiet nur durch den Besitz des gegenüberliegenden Vlissingen.

Bekanntlich liegt *Vlissingen* auf der Südküste der Insel Walcheren, an der Mündung der Westerschelde. Die Stadt war früher stark befestigt. Sie wurde 1585 an England verpfändet und von englischen Truppen bis 1615 besetzt gehalten. 1808 wurde Vlissingen dem französischen Kaiserreich einverleibt. Napoleon I. ließ die Festung verstärken, aber schon am 17. August 1809 mußte sie sich den Engländern ergeben. Als diese im November 1809 wieder abzogen, legten sie die Festungswerke und alle größeren Etablissements, die Napoleon angelegt hatte, nieder. Die Holländer machten wieder einen Kriegshafen daraus, der bis 1867 bestand. Seit 1873 wurde Vlissingen zu einem Handelshafen ersten Ranges umgebaut, und es erlangte vor allem Bedeutung für die Überfahrt nach England (Queenborough), die die Gesellschaft *Zee-land* unterhält.

Im Jahre 1874 ließ Holland den größten Teil seiner zahlreichen Festungen niederlegen, weil diese infolge der Fortschritte der Artillerie keinen Wert mehr hatten. In der folgenden Zeit hat man sich in England und in Frankreich immer wieder mit Vlissingen beschäftigt und keinen Zweifel darüber gelassen, daß man im Falle eines Krieges eine Durchfahrt bei Vlissingen ins Auge fassen werde. Demgegenüber glaubte Holland nicht untätig bleiben zu dürfen. Am 25. Juni 1903 ernannte die Regierung eine Kommission, die eine Verbesserung der Land- und Seestreitkräfte in Vorschlag bringen sollte. Die Kommission erstattete ihren Bericht am 24. September 1904, und die Regierung entschloß sich dann, die unbedeutenden und veralteten Festungswerke Vlissingens völlig zu erneuern.

Als der Plan auftauchte, *Vlissingen zu befestigen*, erhob man in Paris und in London ein großes Geschrei. Man wünschte dort, daß die Schelde ohne Verteidigung bliebe, weil man nur dann unbehindert eine englische Garnison nach Antwerpen überführen könnte, um sich in Belgien eine Operationsbasis für eine Offensive gegen den Niederrhein und Westfalen zu schaffen. In Frankreich und in England wurde vielfach behauptet, Kaiser Wilhelm habe Ende 1904 in einem Briefe Holland energisch aufgefordert, Vlissingen zu befestigen. Die holländische Regierung dementierte dieses Gerücht ganz entschieden und erklärte es für „hirnverrückten Unsinn“.

Der Plan, Vlissingen durch ein modernes Panzerküstenfort zu befestigen, stieß in Holland selbst zum Teil auf Widerspruch. Besonders aber



erregte es den Ärger Englands, Frankreichs und Belgiens. Die holländische Regierung ließ sich aber dadurch nicht einschüchtern; allerdings mußte sie den anfänglich geforderten Kredit von 40 Millionen Gulden auf 12 Millionen einschränken. Diese Vorlage wurde am 6. Mai 1913 von der zweiten Kammer und am 21. Juni desselben Jahres auch von der ersten Kammer angenommen.

Nach den von den deutschen Behörden in Brüssel aufgefundenen Dokumenten hatte im Jahre 1906 der Chef des belgischen Generalstabs mit dem damaligen englischen Militär-Attaché in Brüssel, Oberstleutnant Barnardiston, einen Plan für gemeinsame Operationen eines englischen Expeditionskorps von 100 000 Mann mit der belgischen Armee gegen Deutschland ausgearbeitet. Die englischen Truppen sollten zwar in Dünkirchen, Calais und Boulogne ausgeschifft werden, aber die Basis für den Verpflegungsnachschub sollte nach Antwerpen verlegt werden, sobald die Nordsee von allen deutschen Kriegsschiffen gesäubert wäre. Wie nun aus dem belgischen Graubuch zu ersehen ist, telegraphierte am 5. August 1914 der belgische Gesandte in London, Graf de Lalaing, an seine Regierung in Brüssel: „England ist bereit, als Gewährsmacht an der Verteidigung unseres Gebietes mitzuwirken. Die englische Flotte wird die *freie Fahrt auf der Schelde für die Verproviantierung Antwerpens* sichern.“ Ob mit dem Ausdruck „*ravitaillement*“ nur die Versorgung mit Lebensmitteln oder auch mit Kriegsproviant gemeint war, mag dahingestellt bleiben. In Holland ist man überzeugt, daß England die Absicht hatte, die Schelde zu forcieren und daß dieser Plan lediglich an dem entschiedenen Einspruch aus dem Haag gescheitert ist.

Seitdem nun Antwerpen wider Erwarten der Belgier, Engländer und Franzosen in deutschen Besitz gelangt ist, richten sich die Bemühungen der Politiker jener Länder immer wieder darauf, das Mißtrauen Hollands gegen Deutschland zu erregen. Damit haben sie allerdings bisher keinen Erfolg gehabt, denn Holland hat sich in diesem Kriege bis jetzt völlig neutral verhalten, und es liegt kein Grund zu der Annahme vor, daß es seine Haltung ändern werde, so wie ja auch Deutschland eine Verletzung der holländischen Neutralität ebenso vermieden hat wie die der schweizerischen.

Nun hat kürzlich Churchill einem Mitarbeiter des „Rotterdamsche Courant“ erklärt: „Wir haben nicht gefragt, auch nicht angespielt auf den Durchzug über die Schelde, zu dem wir uns im weiteren Verlaufe des Krieges vielleicht hätten verleiten lassen können. Wir werden das Prinzip, wegen dessen wir kämpfen, nicht selber vernichten, nachdem wir so furchtbar viel dafür aufgeopfert haben.“ Diese Erklärung steht aber in Widerspruch mit den vorhin angeführten Dokumenten. England hatte natürlich ein Interesse daran, sich auch als Hüter der holländischen Neutralität aufzuspielen, aber dieses

Mittel verfährt nicht mehr, zumal seitdem England und Frankreich die Neutralität Griechenlands verletzt haben.

Churchill suchte die Scheldefrage so darzustellen, als ob es ganz selbstverständlich wäre, daß Deutschland Holland vergewaltigen werde, und er gebrauchte dabei den geschmackvollen Vergleich: „Deutschland gerät in die Lage des *wilden Tieres*, das, in seinem Käfig eingesperrt, die Flamme näherkommen sieht und links und rechts seine verzweifelten Ausfälle macht.“ Churchill hat gar keinen Beweis dafür, daß Deutschland die Absicht hat, die holländische Neutralität zu verletzen. Solange Holland an der Festung Vlissingen festhält, ist Deutschland der Sorge enthoben, sich gegen einen englischen oder französischen Einfall nach Antwerpen von der Schelde her zu wehren.

Ob später die Frage der Scheldemündung eine andere Regelung erfahren wird, hängt mit dem weiteren Schicksal Antwerpens und Belgiens überhaupt zusammen, und diese Frage ist bekanntlich noch nicht entschieden. Es ist aber von Wert, festzuhalten, daß Churchill erklärt hat, geographisch und strategisch scheine ihm die territoriale Regelung an der Scheldemündung unnatürlich, allerdings nur, weil sie die Sache der Verbündeten geschädigt habe, denn „Antwerpen hätte nicht zu fallen brauchen, wenn es Transporte auf der Schelde bekommen hätte und das belgische Heer hätte auf der Nethelinie standhalten können, statt auf der Yserlinie.“ Churchill sucht ferner die Sache so darzustellen, als ob Holland nur durch Gewalt von Deutschland gezwungen werden könnte, Seeländisch-Flandern gegen ein anderes Gebiet einzutauschen. Die Geschichte der Schelde- und der Rheinschiffahrt ist aber ein Beweis dafür, daß auch auf *friedlichem* Wege eine für Holland annehmbare bezw. vorteilhafte Vereinbarung getroffen werden kann, und weshalb sollte dies nicht auch bei der veränderten Scheldefrage einmal möglich sein?

Wenn der Londoner Kongreß von 1830 den südlichen Teil von Seeland, der links von der Schelde liegt, Holland gelassen hat, so geschah das hauptsächlich, um diesem Lande einen größeren Einfluß auf dem Festland zu sichern und es als zweite Barriere gegen Frankreich zu benutzen. Der belgische Staatsmann Nothomb, der den belgischen Regenten auf der Londoner Konferenz vertrat, bezeugt dies ausdrücklich in seinem „*Essai historique et politique sur la Révolution belge*“ (3. Aufl., Brüssel 1834, S. 209). Durch die Besetzung Belgiens durch deutsche Truppen ist die Barriere gegen Frankreich so stark geworden, wie die Diplomaten sich sie früher nie hätten träumen lassen, und ob Deutschland auch weiterhin den Plan Napoleons ausführen wird, Antwerpen nicht bloß zu einer wirtschaftlichen, sondern auch zu einer militärischen Waffe gegen England zu machen, das wollen wir einstweilen der Zukunft überlassen.



## Der Krieg und die Sprache des Kaufmanns\*)

Von Th. Blum, Dessau

**E**INE der schönsten Früchte des gegenwärtigen deutschen Krieges ist es, daß allenthalben und in allen Schichten unseres Volkes das nationale Bewußtsein einen gewaltigen Aufschwung genommen hat, daß alle Äußerungen unseres Volkstums, alle Erscheinungen unseres Gemeinschafts- und Einzel Lebens von diesem neu erwachten Bewußtsein durchdrungen sind, und daß sie mit dem Maßstabe dieses deutschen Bewußtseins gemessen werden. Nicht Land und Landschaft, nicht Handels- und Verkehrsbeziehungen sind es, die ein Volk zusammenfassen und binden, sondern der aus Blut und Vergangenheits- und Gegenwartsleben sich nährend Geist und Volksgeist ist es, der ein volkliches Gemeinschaftsbewußtsein hervorruft und trägt. Die Form des Geistes aber ist die Sprache. Sie bildet die wahrnehmbare, faßbare, greifbare Erscheinungsform dieses Volksgeistes. Sie ist nicht ein vollkommener, aber sie ist der vollkommenste Ausdruck des einzelnen, des gesellschaftlichen und volklichen Bewußtseins. Es war daher natürlich, daß die nationale Selbstbesinnung des Deutschtums zuerst und mit besonderer Kraft sich der Sprache zuwandte, und daß das neu erwachte deutsche Bewußtsein und deutsche Selbstbewußtsein die Reinigung der Muttersprache von allem Fremden, fremdländisch Unstimmigen und Unechten forderte. Seiner Aufgabe getreu und seiner Pflichten wachsam richtete daher schon im August 1914 der Vorsitzende des Allgemeinen Deutschen Sprachvereins, Dr. Otto Sarrazin, in der Zeitschrift des Vereins einen Aufruf „an alle Deutschen“, darin heißt es:

„Das Volk stand auf, der Sturm brach los — der Sturm auch wider die Schänder der deutschen Edelsprache, wider das alte Erbübel der deutschen Fremdtümelei, wider alle würdelose Ausländerei, wider Engländerei und Französelei. Allerorten geht man mit Eifer, ja mit Begeisterung ans Werk, die öffentlich zur Schau getragenen fremdländischen Inschriften, Ladenschilder, Geschäftsanzeigen und -anpreisungen usf., diese traurigen Zeugen einstmaliger Erniedrigung Deutschlands, zu beseitigen und durch gutes Deutsch zu ersetzen. Und überall zeigt sich, daß unsere herrliche reiche Sprache alles dazu hergibt, da man — will!“

Schon daraus geht hervor, daß der Kampf namentlich dem Fremdwort galt, und daß er besonders dort einsetzte, wo sich dieses öffentlich zeigte und durch seine Fremdnatur Anstoß

und Ärgernis erweckte. Gewiß hat der Kampf des Deutschen Sprachvereins mit Recht und gerechterweise dem überflüssigen und geschmacklosen Fremdwort auf der ganzen Linie gegolten. Es ist aber leicht zu verstehen, daß die durch die Kriegserfahrungen erweckte deutsche Erregung und Leidenschaft sich besonders gegen die Äußerungen nationaler Schwäche und Charakterlosigkeit wandte, die sich öffentlich zeigten und durch ihr öffentliches Auftreten besonders aufreizend wirkten. Schuld waren ja viele, waren fast alle, man griff aber aus der Mitte der Schuldigen besonders die heraus, deren Schuld wohl nicht am größten war, sich aber am augenfälligsten zeigte. So richtete sich der Kampf gewissermaßen gegen die vordersten Linien des feindlichen Einflusses, galt der Schlachtruf besonders dem Fremdwort in Handel und Verkehr.

Von allen Seiten ging man dem undeutschen Eindringling im deutschen Sprachwesen zu Leibe. Behörden stellten sich an die Spitze der Kampflinien. Auf Grund ihrer fast unbeschränkten Machtbefugnisse machte sich eine ganze Anzahl von Militärbehörden zum Vorkämpfer der kraftvollen Bewegung. Das stellvertretende Generalkommando des 14. Armeekorps erließ in Übereinstimmung mit dem 15. und 21. Armeekorps eine Verordnung, die die Anwendung der französischen Sprache auf Postsendungen, die im deutschen Sprachgebiet in Elsaß-Lothringen abgegeben und für Empfänger in Deutschland bestimmt sind, verbot. Das stellvertretende Generalkommando des 11. Armeekorps in Kassel veröffentlichte unter dem 27. April 1915 einen besonders eindringlichen Aufruf zur Vermeidung häßlicher und entbehrlicher Fremdwörter, dem sich das stellvertretende Generalkommando des 7. Armeekorps in Münster am 17. Juli 1915 anschloß. Auf Anregung des stellvertretenden Generalkommandos des 8. Armeekorps in Köln wählte die dortige Handelskammer einen besonderen Ausschuß, der über die Beseitigung fremdsprachlicher Bezeichnungen im Geschäftsleben beraten sollte. Auch eine Anzahl von Stadt- und Festungskommandanten, z. B. in Borkum, Breslau, Glogau, Ostende wirkte in derselben Richtung. Bekannt ist ein Erlaß des Generalobersten von Bissing geworden, der unterm 8. April 1915 den deutschen Behörden in Belgien die Anwendung der französischen Sprache im schriftlichen Verkehr mit den belgischen Behörden verbot.

Aber auch die Zivilbehörden blieben nicht müßig. Verschiedene Ministerien traten kräftig für die Beseitigung entbehrlicher Fremdwörter in ihrem Amtsbereiche ein. An dieser Stelle ist besonders auf die nachdrückliche Stellungnahme des Preußischen Ministeriums für Handel und Gewerbe und des Ministers Dr. Sydow hinzuweisen. Ihrer muß noch später gedacht werden. Hervorzuheben ist ein Erlaß des Großherzoglich Badischen Ministeriums des Innern vom 5. Mai 1915 an die Handelskammern des Landes, der diese aufforderte, die Beseitigung geschmackloser

\*) Der im vorigen Heft abgedruckte Beitrag von Oberbach gab mir Veranlassung, die für den deutschen Handel bedeutsame Frage einmal allseitig erörtern zu lassen. Für den Blumschen Aufsatz ist folgender Plan vorgesehen: Die gegenwärtige Bewegung zur Reinigung der Kaufmannssprache. — Beurteilung dieser Bewegung. — Die Einzelforderungen. Der Herausgeber.



Geschäftsschilder zu bewirken. Teils auf Grund solcher behördlichen Anregungen, teils aus eigener Entschliebung hat eine größere Anzahl deutscher Handelskammern Aufrufe zur Beseitigung und Vermeidung fremdsprachlicher Bezeichnungen in Handel und Gewerbe veröffentlicht. Ich nenne hier nur die Handelskammern zu Apolda, Bayreuth, Dessau, Dresden, Duisburg, Erfurt, Gelsenkirchen, Gera, Gießen, Göttingen, Halle, Jena, Kassel, Köln, Kronach, Northeim, Sagan, Schleiz, Straßburg.

Viel Aufsehen erregte, viel Zustimmung und Widerspruch fand das Vorgehen des Berliner Polizeipräsidiums, das am 15. März 1915 eine Verfügung an seine einzelnen Reviere erließ, in der es heißt: „Es ist nunmehr energisch auf die Beseitigung der fremdländischen Inschriften einzuwirken.“ Unterm 27. Mai ersuchte es die gewerblichen Vereine Großberlins, an der Bekämpfung des Fremdwortes in Handel und Gewerbe teilzunehmen und für die gebräuchlichsten Fremdwörter deutsche Wörter vorzuschlagen und sich binnen sechs Wochen darüber zu äußern, welche von den auf einer besonderen Liste zusammengestellten fremdländischen Geschäftsschildern, Aufschriften usw. entbehrlich, und durch welche deutschen Wörter sie ersetzbar seien. In einem besonderen Ausschusse wurden dann später die eingehenden Äußerungen und Vorschläge gemeinsam mit Vertretern des A. D. S. in mehreren Sitzungen behandelt.

Da die neue Bewegung sich hauptsächlich gegen die öffentlichen kaufmännischen Sprachäußerungen in Handel und Verkehr richtete und mit besonderem Eifer das Fremdwort dort bekämpfte, wo es auf Ladenschildern im Straßenschild vor aller Augen lag, kann es nicht Wunder nehmen, daß auch eine ganze Reihe von Gemeindeverwaltungen und Gemeinderäten Partei gegen das Fremdwort in Handel und Gewerbe nahm und Maßnahmen zu seiner Beseitigung traf.

Wenn nun auch zugegeben werden muß, daß die Kaufmannswelt zum guten Teil durch den Druck der Öffentlichkeit und besonders auch durch den wachsenden Einfluss des A. D. S. genötigt wurde, der Bewegung gegen das Fremdwort Aufmerksamkeit zu schenken, selbst Stellung dazu zu nehmen, sich zur Heeresfolge oder zum Gegenkampf zu rüsten, so wäre es andererseits ungerecht, wenn man behauptete, daß der deutsche Kaufmann durchweg erst der Anregung und des Druckes von außen bedurfte, sich seiner Pflichten gegenüber einem so kostbaren Volksgute, wie es die deutsche Sprache darstellt, bewußt zu werden. Auch der deutsche Kaufmann ist Fleisch vom Fleische, Geist vom Geiste seines Volkes. Die äußeren und inneren Erfahrungen des Weltkrieges berührten ihn ebenso unmittelbar wie seine übrigen Volksgenossen. Es wird später noch eingehend dazulegen sein, daß der Wille zur Reinheit und Deutschheit der Kaufmannssprache schon längst vor Beginn des Krieges erwacht und von Jahr

zu Jahr kräftiger geworden war. Und auch während der Kriegszeit, da dieser Sprachkampf besonders leidenschaftlich entbrannte, hat es nicht immer erst des Rufes von außen bedurft, um auch die deutschen Kaufleute zum Eintritt in den Kampf zu begeistern. Es ist ohne tieferes zergliederndes Eingehen auf die einzelnen Erscheinungen und die Einzelentschlüsse der beteiligten Kreise und Personen natürlich nicht festzustellen, in welchem Grade der Wille zur Sprachbesserung aus dem Grunde der einzelnen Kaufmannsseele eigenbütig entsprang und in welchem Grade er von außen hinein gesät und zur Entfaltung gebracht wurde. Es muß aber billigerweise betont werden, daß das deutsche Gewissen sich auch mit Rücksicht auf Sprachreinheit selbstständig und unmittelbar in weiten Kreisen unserer Kaufmannschaft regte, während andererseits zugegeben werden kann und muß, daß diese Gewissenhaftigkeit wesentlich durch allgemeine Einwirkungen und besonders durch die Tätigkeit des A. D. S. geläutert und gestärkt wurde.

Dem Umfang und der Kraft nach hat sich wohl die Verdeutschungsbewegung am bedeutendsten im Webstofffache gezeigt. (Wie haben wir uns doch überraschend schnell und mühelos an diesen treffenden deutschen Ausdruck gewöhnt!) Auf Anregung einiger Mitglieder des großen Ausschusses des „Verbandes deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche“, der seinen Sitz in Hamburg hat, setzte sich dieser Ausschuß im Oktober 1914 mit dem Zweigverein Hamburg des A. D. S., der schon seit langer Zeit die Reinigung der deutschen Kaufmannssprache zu seiner besonderen Aufgabe gemacht hatte, zu gemeinsamer Arbeit in Verbindung. Es wurden 7 Sonderausschüsse mit je einem fach- und sprachkundigen Vertreter beider Vereine für Leinen und Gardinen, Putz, Kleiderstoff, Teppiche- und Möbelstoffe, für das Bekleidungsfach, für Farbenbezeichnungen und für Seidenstoffe gebildet. Diese Fachausschüsse hatten die Aufgabe, die in ihrem Fach gebräuchlichen Fremdwörter zu sammeln und dafür Verdeutschungsvorschläge zu machen. Im März 1915 lagen die ersten Verdeutschungslisten vor, so daß am 6. März die Ausschußvertreter in Berlin zusammentreten konnten. In einem vorläufigen Entwurfe wurden 580 Fremdwörter und Verdeutschungsvorschläge dazu zusammengestellt. Auf Grund dieser Vorschläge begann nun in den Fachkreisen eine lebhaftere Erörterung darüber. Ein Ausschuß für eine 8. Fachgruppe „Wirkwaren“ wurde gebildet. Bis Anfang Juli trafen noch gegen 400 neue Vorschläge von zu verdeutschenden Fremdwörtern bei der Sammelstelle ein. Eine zweite Versammlung, die am 12. Juli 1915 in Berlin stattfand, und an der auch andere Verbände des Spinn- und Webstoffaches teilnahmen, stellte aus den 8 Fachgruppen gegen 640 Fremdwörter mit ihren Verdeutschungen fest. Wesentlichen Anteil an diesen



Bestrebungen hat die amtliche Zeitschrift des Verbandes „Die Textilwoche“ genommen.

Im Auftrage und unter Mitwirkung des Verbandes der Teppich-, Linoleum- und Möbelstoffhändler Deutschlands gab dessen Verbandsyndikus *M. Gruhl* im Verlag von Karl Koch in Berlin, dem Verlage der „Deutschen Teppich- und Möbelstoffzeitung“, eine Zusammenstellung unter dem Titel „Verdeutschung fremdsprachlicher Ausdrücke im Handel und Gewerbe“ heraus. Um noch ein Beispiel für die Verdeutschungsbewegung im Webstoffgewerbe zu geben, weise ich auf einen Aufsatz von Frau *F. Täuber*, der Geschäftsleiterin des deutschen Wäscheverbandes in der deutschen Wäschezeitung vom 14. Sept. 1914 hin mit der Überschrift: „Redet, schreibt, denkt deutsch!“

Auch in den anderen Geschäftszweigen rührte sich der neue Geist. So wurde ein besonderer Ausschuß damit betraut, für das neue, im Februar 1915 erschienene Heft der von der Berliner Handelskammer herausgegebene „Bräuche für Papierhandel“ die entbehrlichen Fremdwörter zu beseitigen. In ähnlich großzügiger Weise wie für das Webstoffgewerbe entwickelte sich die Verdeutschungsbewegung für das deutsche Versicherungsgewerbe. Am 30. November 1915 fand zwischen Vertretern der beteiligten Verbände und des A. D. S. eine Besprechung über die Fremdwortfrage statt. Es wurden ein Ausschuß und Unterausschüsse für Personen-, Sach- und Transportversicherung gebildet, die den Auftrag erhielten, zunächst Listen der in Betracht kommenden fremden Ausdrücke zusammenzustellen und entsprechende Verdeutschungsvorschläge zu machen.

Auch ein Teil der kaufmännischen und industriellen Fachpresse trat lebhaft für die Verdeutschungsbewegung ein oder gab wenigstens Aufsätzen Raum, die dafür eintraten. Ich begnüge mich hier mit einigen Hinweisen:

- Deutsche Kolonialwarenzeitung Nr. 25 vom 20. 6. 15 (Amtliche Verordnung zur Verdeutschung von Delikatessen und Konserven), Zentralblatt für Zuckerindustrie Nr. 7 vom 14. 11. 1914, Zeitschrift für Zucker vom 24. 12. 1914 („Fremdwörter“ von Dr. C. Avenarius), Deutsche Goldschmiedezeitung, Heft 47/48 vom 28. 11. 1914 (L. Schröder „Bijouterie“), Der Schuhmarkt (Frankfurt a. M.) Nr. 44 vom 29. 10. 1914 und Nr. 49 vom 3. 12. 1914 (Die deutsche Sprache im Schuhgeschäft).

(Fortsetzung folgt.)

### Bücherbesprechungen

*Vogel, Wilhelm.* DER HANDELSTEIL DER TAGESPRESSE. Berlin 1914, Franz Siemenroth. Gr. 8°. VIII und 205 S. Brosch. M 4.50.

Die Arbeit behandelt nach einleitenden Bemerkungen in einem ersten Teil, dem weitaus umfangreichsten, die *Berichterstattung und Konjunktur-*

*beobachtung*, und zwar in drei Unterteilen: 1. *Die Quellen und Hilfsmittel der Berichterstattung*, 2. *die wichtigsten Gebiete der Berichterstattung* (Wertpapiermarkt, Geldmarkt, Hypothekenmarkt, Aktiengesellschaften, Getreidemarkt, Zuckermarkt, Kaffeemarkt, Baumwollmarkt, Wollmarkt, Kautschukmarkt, Kohlenmarkt, Eisenmarkt, Metallmarkt, Holzmarkt, Frachtenmarkt), 3. *Konjunkturbeobachtung*. Ein zweiter sehr bescheidener Teil ist der *Kritik und Beratung* gewidmet, und ein dritter Teil gibt eine knappe Charakteristik der *führenden Handelszeitungen deutscher Zunge*.

Das Buch will das Verständnis und Interesse für die deutsche Handelspresse außer bei den nächst interessierten Geschäftsleuten auch in weiteren Kreisen wecken, d. h. also auch in sog. Laienkreisen. Daß das immer gelingen wird, dürfte zu bezweifeln sein, da die einzelnen Märkte außerordentlich ungleichmäßig behandelt sind. Am besten sind der Getreidemarkt, der Zuckermarkt und der Baumwollmarkt gelungen, dürftig sind dagegen die meisten anderen Märkte geraten, so namentlich Kaffee- und Wollmarkt, geradezu unzulänglich aber ist das, was über Wertpapiermarkt, Geldmarkt und Aktiengesellschaften gesagt wird. Wer hier Aufklärung bringen und Interesse wecken will, muß auf breiterer Grundlage aufbauen, ein andeutungsweise Verfahren führt zu Oberflächlichkeit. Das zeigt schon das Kapitel über die *Sprache des Handelsteils* in der Einleitung. Die dort behandelten Ausdrücke sind willkürlich zusammengetragen, ihre Erklärung ist nicht immer einwandfrei. So versteht man unter „Kotierung“ in diesem Zusammenhang in erster Linie die Zulassung zur amtlichen Börsennotiz und spricht dann von „kотиerten Werten“. Davon redet der Verfasser aber nicht. Andere Begriffe, wie Schnittwechsel, tägliches Geld usw. werden überhaupt nicht erklärt, der Ausweis der Bank von England wird ohne jede Erläuterung abgedruckt, ebenso der der New Yorker Clearingbanken. Hier steht nicht immer nur der Laie vor einem Buch mit sieben Siegeln. Die Beispiele ließen sich leicht vermehren. — Nachdem das gute Buch von *Arthur Norden, Die Berichterstattung über Welthandelsartikel* erschienen war, hätte man von Vogel eine gute Fortsetzung und Erweiterung erwarten dürfen. Leider legt man sein Buch etwas enttäuscht aus der Hand.

Schröter.

### Bibliographie

- Cassau, Dr. Th. O.:* DEMOKRATIE UND GROSSBETRIEB. (30 S.) 8°. München, Duncker & Humblot 1915. M —.70.  
*Dix, A.,* DEUTSCHLAND IM WIRTSCHAFTSLEBEN SEINER GEGNER. Berlin, Reichsverlag 1915. Broschiert M 1.—.  
DURCH BELGIEN, Wanderungen eines Ingenieurs vor dem Kriege. Nach J. Izart, La Belgique au travail und anderen Quellen bearb. von *Hanns Günther*. Mit 25 Abbild. nach Photographien und Zeichnungen sowie 1 Übersichtskarte. (191 S.) 8°. Stuttgart, Frankh'sche Verlagsbuchhandlung 1915. Geh. M 3.—, geb. M 4.—.  
*Eggenschwyler, W.:* DIE SCHWEIZER VOLKSWIRTSCHAFT AM SCHEIDEWEGE. Ratschläge zur Neu-Orientierung unserer Industrie. (Schweizer Zeitfragen, Heft 44.) (80 S.) 8°. Zürich, Art. Institut Orell Füssli 1915. M 2.—.  
*Wiedenfeld, K.,* ANTWERPEN IM WELTVERKEHR UND WELTHANDEL. Weltkultur u. Weltpolitik. Hrsg. von E. Jäckh-Berlin u. vom Institut f. Kulturforschung in Wien. 3. deutsche Folge. (47 S.) 8°. München, F. Bruckmann 1915. M —.75. Inhalt: I. Antwerpens Stellung im Weltverkehr. II. Antwerpen und der Rhein. III. Antwerpens Einfuhrorganisation. IV. Antwerpens Ausfuhrorganisation. V. Deutschland und Antwerpen.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

No. 11

FEBRUAR

1916

## Krieg und Zahlungsstundung

Die Regelung des  
Zahlungsverkehrs in den kriegführenden Ländern

Von Otto Jöhlinger, Berlin

(Unter Mitwirkung von Erwin Respondek)

### II.

**W**IE schon bemerkt, ist es nur zu begrüßen, daß Deutschland ohne Moratorium ausgekommen ist; denn die Erfahrungen, die man in anderen Ländern gemacht hat, zeigen, wie große Schattenseiten die gesetzliche Suspensierung der Zahlungspflicht haben muß. Mit Recht führt der frühere österreichische Justizminister Dr. Franz Klein über die Schwierigkeiten des österreichischen Moratoriums im „Bankarchiv“\*) folgendes aus:

„Das Moratorium wurde von sehr vielen vom Anfang an mit scheelen Augen angesehen, da man bestritt, daß das Wirtschaftsleben im Ganzen sich in einer Lage befände, die ein derartiges gewaltsames und das Vertrauen erschütterndes Auskunftsmittel erheischt hätte. Für Verbindlichkeiten an das Ausland oder für eine bestimmte Kategorie von Forderungen mag das Moratorium gelegentlich angehen oder unentbehrlich sein, als eine Norm für den gesamten inneren Verkehr taugt es nichts und ist nur mit wahllos treffenden Härten durchführbar. Das ist nun empirisch bewiesen. Der moderne Wirtschaftsverkehr ist so verknotet, an offenen und verborgenen Bedingtheiten so reich, und infolge Großbetriebes, Arbeitsteilung, Spezialisierung und Geldwirtschaft sind so unendlich viele Personen stets zugleich Gläubiger und Schuldner, daß ein genereller Zahlungsaufschub nichts anderes ist, als würde eine auf beiden Seiten geschliffene Klinge einem Menschen durch den Leib gestoßen. Es gibt keinen Gesetzgeber, der den wirtschaftlichen Organismus so durchblicken könnte, um mit einer solchen Norm nirgends zu

schaden, und es gibt kein Gesetz, das Aufrechterhalten und Hemmen des Wirtschaftslebens so genau voneinander abgrenzen könnte, daß die Wirtschaft hierdurch nicht im letzten Ergebnisse benachteiligt würde. Das beständige Vordringen der Vorbehalte und Einschränkungen in den ausgeführten Verordnungen ist ein Symptom dafür. Bestätigt wird dies noch durch die Art, wie das praktische Leben gegen die generelle Stundung reagierte.

Charakteristisch war es vor allem, daß dem Erlaß des Moratoriums ein Aufruf des *Wiener Bürgermeisters* auf dem Fuße folgen mußte, der mit den beschwichtigenden Worten begann: „Keine Angst vor dem Moratorium.“ Trotzdem sträubte sich, wer konnte, in der Angst vor künftigen Moratorien, gegen Verkäufe, Lieferungen oder Arbeiten auf Kredit, und wer in der Lage war, wälzte die Stundungspflicht von sich ab. Zwei Gruppen litten besonders unter dem Moratorium: Die ärmeren Schichten, weil nun mit einem Schlage das Borgen aufhörte, das in ihren Beziehungen zum Kleinhandel und Handwerk in der Regel mitspielt, und dann die finanziell schwächeren Unternehmerkreise, die im Absatz ihrer Erzeugnisse sich der Stundung unterwerfen mußten, während die Lieferanten ihrer Roh- und Hilfsstoffe usw. nun vielfach nur mehr zu Geschäften gegen Kasse bereit waren. Sogar noch Ende September haben sich die österreichischen Handelskammern bei der Regierung über die ungerechtfertigte Verschärfung der Zahlungsbedingungen in verschiedenen Branchen beschwert. Die Aussicht, sogleich bar bezahlen zu müssen, hat aber auf der anderen Seite auch die Kauflust allgemein erheblich geschwächt. Außerdem wurde dem Moratorium der Vorwurf gemacht, daß es künstlich eine Geldnot hervorrufe, und das hat vom monetären Standpunkte in gewissem Sinne auch die Österreichisch-ungarische Bank bestätigt, indem sie beschwor, daß nicht genügend kleine Noten und Münzen im Verkehr seien, mit der Erklärung beantwortete, daß an dem eingetrete-

\*) 15. Oktober 1914, X(V. Jahrg. 10, 2. S. 27.f.



nen Übelstände in erster Linie das Moratorium Schuld trage, weil es das Publikum geradezu nötigte, große Geldsummen zu Hause aufzustapeln, die sonst den Banken und Sparkassen zugeflossen wären. Die Banken sind bald nach Erlaß des ersten Moratoriums übereingekommen, im Verkehr mit ihren Kunden sich nicht unbedingt an die Vorschriften des Moratoriums zu halten, sondern darüber hinaus Rückzahlungen zu leisten, doch die unbedingte Sicherheit, über jeden jeweils benötigten Teil seines Guthabens verfügen zu können, fehlte, und dem suchte man eben durch Anschaffung eines eigenen Barvorrates abzuhelpfen.

Die vollständige Liquidierung des Moratoriums wird", so sagt Klein mit Recht weiter, „ein hartes Stück Arbeit sein; es wird unmöglich der ganze Stock der am 1. August dieses Jahres vorhanden gewesen Forderungen am nämlichen Tage oder auch nur im selben Monat zahlbar werden können, und die Reihenfolge gerecht zu bestimmen, ist ein Pensum, um das niemand zu beneiden ist. *Deutschland war fürwahr gut beraten, als es den internen Verkehr vor den mancherlei Mißlichkeiten eines allgemeinen gesetzlichen Moratoriums bewahrte.*“

Ist einmal ein Moratorium eingeführt, so wird es stets schwer sein, diese Maßregel plötzlich wieder zu beseitigen. Hat sich der Staat einmal dazu verstanden, derartig tief in die Gesetzgebung über die Schuldverhältnisse einzugreifen, wie es bei einem Moratorium der Fall ist, dann muß er später auch dafür Sorge tragen, daß der Übergang zu normalen Verhältnissen nicht allzu jäh erfolgt. Das haben auch die Staaten, die Moratorien erlassen haben, eingesehen und sie sind erst allmählich dazu übergegangen, das Moratorium abzubauen. Zuerst begannen England und Norwegen mit einem solchen Abbau, beide Länder beschränkten ihn aber ausdrücklich nur auf die Inlandsgläubiger. Dem Ausland gegenüber blieb die Zahlungsstundung bestehen. Die Schweiz hob den bestehenden Rechtsstillstand auf, traf aber gleichzeitig wieder Maßregeln, um den Schuldner vor allzu scharfem Vorgehen seitens der Gläubiger zu schützen. Österreich-Ungarn ist dazu übergegangen, Ratenzahlungen einzuführen, wobei gleichzeitig vorgesehen wurde, daß die Gerichte auf Antrag eine Stundung der fälligen Summen gewähren können. Im Gegensatz zu diesen Ländern waren andere gezwungen, das Moratorium zu verlängern, so z. B. Italien, Belgien und Portugal. Die weiteren Veränderungen in den Moratorien des Auslandes finden in dem besonderen Kapitel eine eingehende Berücksichtigung.

Recht bemerkenswert ist es übrigens, daß, während einige Handelsvertretungen und Handelsorganisationen sich ausdrücklich für ein gesetzliches Moratorium aussprachen und einzelne Gläubiger besonders hart in ihren Forderungen waren, es auf der anderen Seite nicht an einsichtigen Kaufleuten gefehlt hat, die freiwillig

ihren Schuldnern ein Moratorium bewilligten. So z. B. haben verschiedene Handelskammern und Handwerkskammern Einigungsämter zur Vermittlung einer außergerichtlichen Stundung eingerichtet. Hierzu gehören u. a. die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin und die Handwerksnebenstelle in Frankfurt a./M.

Wenn ja auch die deutsche Regierung sich allen Vorschlägen bezüglich eines Moratoriums ablehnend verhielt, so soll damit nicht gesagt sein, daß nichts geschehen wäre, um die Schuldner in der durch den Krieg geschaffenen Lage zu schützen. Im Gegenteil, die Reichsregierung hat eine ganze Reihe von Gesetzes-Verordnungen erlassen, die für das Wirtschaftsleben Deutschlands von sehr erheblicher Bedeutung waren. Man kann diese Gesetzes-Maßregeln in zwei Kategorien einteilen, nämlich:

Schutz der Schuldner,

Schutz gegenüber dem Auslande.

In die erste Kategorie fallen alle Maßnahmen, die auf eine *Bewilligung von Zahlungsfristen* hinauslaufen, sowie diejenigen, welche die *Abwendung des Konkursverfahrens* bezwecken und die Erleichterungen, die den *Wechselschuldnern* gewährt werden. Hinzu kommen ferner alle die Schutzmaßnahmen, welche für die *Kriegsteilnehmer* getroffen wurden.

Der zweiten Kategorie gehören alle gesetzlichen Maßregeln an, die ein Moratorium gegenüber dem Auslande vorsahen, sowie diejenigen, welche einige wechselrechtlichen Bestimmungen für die Dauer des Krieges aufheben.

Es handelt sich bei allen diesen Maßregeln um den Schutz solcher Schuldner, die durch den Krieg in eine mißliche Lage gekommen sind. Dieser Schutz wird aber nur gewährt, wenn die Wirtschaftslage des Schuldners es rechtfertigt. Zu den außergewöhnlichen Verordnungen, welche der Bundesrat erlassen hatte, lag deshalb ein Anlaß vor, weil die deutschen Gesetze dem Richter nicht die Freiheit gewähren, die oft in der ausländischen Gesetzgebung zu finden ist. Der Richter darf in Deutschland in Friedenszeiten bei Schuldenklagen dem Schuldner eine Frist für die Erfüllung der Verpflichtungen nicht zubilligen. Das Fehlen einer solchen Möglichkeit hat sich in Friedenszeiten kaum als ungünstig erwiesen. In Kriegszeiten wird man indes hierauf schwerlich verzichten können, und infolgedessen war eine der ersten Maßregeln des Bundesrates, eine *Verordnung über die gerichtliche Bewilligung von Zahlungsfristen* zu erlassen (7. 8. 1914). Diese Verordnung hat der Bundesrat getroffen auf Grund des § 3 des sogenannten „Ermächtigungs-Gesetzes“, das den Bundesrat instand setzt, alle erforderlichen wirtschaftlichen Maßregeln während des Krieges selbständig zu treffen.

Am 4. August 1915 ist der Bundesrat ermächtigt worden, während der Zeit des Krieges diejenigen gesetzlichen Maßnahmen zu treffen, die er als notwendig erachtet, um die nationale



Wirtschaft in jeder Richtung hin vor Gefahren zu schützen. Dieses *Ermächtigungsgesetz* ist in der Hand des Bundesrates ein ebenso nützliches wie scharfes Instrument, mit dem er — wie wir an allen später erlassenen Bekanntmachungen erkennen können — tief und regeln in das Wirtschaftsleben einzugreifen vermag. Der ausschlaggebende Vorteil liegt — neben der autoritativen Staatsgewalt — in der Möglichkeit, Gesetzesbestimmungen auf dem kürzesten Wege ohne parlamentarische Vorbereitungen, Diskussionen und Lesungen und damit ohne Zeitverlust rechtzeitig in Kraft treten zu lassen. Die so vom Bundesrat getroffenen Maßregeln müssen dem Reichstag bei seinem nächsten Zusammentritt regelmäßig zur Kenntnis gebracht werden, wobei dem Reichstage das Recht des Einspruchs und der Aufhebung der verfügten Verordnungen zusteht.

Dieses Gesetz hat folgenden Wortlaut:

„§ 1. Wird in Veranlassung kriegischer Ereignisse die rechtzeitige Vornahme einer Handlung, deren es zur Ausübung oder Erhaltung des Wechselrechts oder des Regreßrechts aus dem Scheck bedarf, durch höhere Gewalt verhindert, so verlängern sich die für die Vornahme der Handlung vorgeschriebenen Fristen um so viel als erforderlich ist, um nach Wegfall des Hindernisses die Handlung vorzunehmen, mindestens aber bis zum Ablauf von sechs Werktagen nach dem Wegfall des Hindernisses.

Als Verhinderung durch höhere Gewalt gilt es insbesondere,

1. wenn der Ort, wo die Handlung vorgenommen werden muß, von dem Feinde besetzt ist; es sei denn, daß sie bei Anwendung der im Verkehr erforderlichen Sorgfalt trotzdem bewirkt werden kann;

2. wenn die zwecks Herbeiführung der Handlung zu benutzende Postverbindung derart unterbrochen ist, daß ein geregelter Postverkehr nicht mehr besteht.

§ 2. Unbeschadet der Vorschrift des § 1 können die dort bezeichneten Fristen im Falle kriegischer Ereignisse durch Kaiserliche Verordnung mit Zustimmung des Bundesrats für das gesamte Reichsgebiet oder für Teile des Reichsgebietes um einen bestimmten Zeitraum verlängert werden.

Diese Vorschrift findet auf die Schutzgebiete mit der Maßgabe Anwendung, daß es der Zustimmung des Bundesrats nicht bedarf.

§ 3. Der Bundesrat wird ermächtigt, während der Zeit des Krieges diejenigen gesetzlichen Maßnahmen anzuordnen, welche sich zur Abhilfe wirtschaftlicher Schädigungen als notwendig erweisen. Diese Maßnahmen sind dem Reichstag bei seinem nächsten Zusammentritt zur Kenntnis zu bringen und auf sein Verlangen aufzuheben.

§ 4. Dieses Gesetz tritt mit seiner Verkündung in Kraft. Der Zeitpunkt, in dem das Gesetz außer Kraft tritt, wird durch Kaiserliche Verordnung mit Zustimmung des Bundesrats bestimmt.“

Der Zweck des Gesetzes, soweit das Wechsel-

recht in Betracht kam, war, die Frist für die Vornahme wechsel- oder scheckrechtlicher Handlungen solange hinauszuschieben, als erforderlich war, um nach Wegfall des Hindernisses ordnungsgemäß verfahren zu können. Die Bestimmungen wurden später noch ergänzt, und zwar unter dem 7. August wurden Zweifel, die in Handelskreisen bestanden, dadurch beseitigt, daß eine Verordnung des Bundesrats die Anwendbarkeit des Gesetzes auch dann bestimmte, wenn die rechtzeitige Vornahme einer Handlung, deren es zur Ausübung oder Erhaltung der Rechte bedarf, durch eine im Ausland erlassene gesetzliche Vorschrift verhindert wird, d. h. also, wenn etwa im Ausland Moratorien und dergleichen vorgesehen waren. Die Frist von 6 Tagen, die im Ermächtigungsgesetz vorgesehen war, hat sich als zu kurz erwiesen. Es konnte nicht immer genau festgestellt werden, wann wieder geregelte Verhältnisse eingetreten waren. Aus diesem Grunde hat dann der Bundesrat am 29. August die Frist auf zwei Wochen ausgedehnt.

Die bereits erwähnte, auf Grund des Ermächtigungsgesetzes erlassene *Verordnung über die Bewilligung von Zahlungsfristen* räumt dem Richter das Recht ein, dem Schuldner, wenn es seine Lage rechtfertigt, und die Verordnung dem Gläubiger nicht einen unverhältnismäßigen Nachteil bringt, eine *Frist bis zu drei Monaten zu gewähren*. Diese Frist kann sowohl für den Gesamtbetrag, als auch für einen Teil der Forderung bewilligt werden, und das Gericht kann sie von der Leistung einer vorher zu bestimmenden Sicherheit abhängig machen. Die Freiheit, die dem Richter in der Bewilligung von Zahlungsfristen gewährt ist, ist beschränkt auf die Verpflichtungen, die vor dem Kriege, also vor dem 31. Juli, entstanden sind. Wer nach Kriegsbeginn Verpflichtungen übernommen hat, kann sich auf diese Vorschriften nicht berufen, d. h. ihm kann keine Zahlungsstundung bewilligt werden. Die Regierung führte zur Begründung dieser Beschränkung an, daß derjenige, welcher während des Krieges Verpflichtungen eingehe, sich nicht darauf berufen kann, daß er von normalen wirtschaftlichen Verhältnissen ausgegangen ist. Die Fristbewilligung ist ausdrücklich beschränkt auf Geldforderungen, dagegen nicht auf Forderungen für gewisse Leistungen und Lieferungen.

Eine zweite wesentliche Voraussetzung liegt in der gesetzlichen Bestimmung, daß über die Forderung ein Prozeß schwebt. Diese Anordnung ist natürlich durchaus zu billigen, da sie die Gläubiger vor einem unerträglichen Überangebot von Zahlungsstundungen seitens der Schuldner schützt.

Auch der Schuldner hat das Recht von sich aus selbst unter Anerkennung der Forderung des Gläubigers ein Verfahren zur Bewilligung einer Zahlungsfrist zu verfolgen. Zu diesem Zwecke hat er den Gläubiger vor das zuständige Amtsgericht laden zu lassen, um in dem auf Antrag des Gläubigers zu erlassenden An-



erkenntnisurteil zugleich die Zahlungsfrist festzusetzen. Von großer praktischer Bedeutung ist dieser dem Schuldner zugestandene Weg nicht. Folgt der Gläubiger der Aufforderung zur Verhandlung zu erscheinen nicht, so kann das Anerkenntnisurteil nicht ergehen und der Schuldner muß die Klage des Gläubigers erwarten.

Die Regierung versprach sich von der gerichtlichen Bewilligung der Zahlungsfrist einen Antrieb für die Parteien, sich im Wege des Vergleichs zu verständigen, in welcher Weise ein Zahlungsaufschub bewirkt resp. wie den Zahlungsschwierigkeiten des Schuldners Rechnung getragen werden kann. Mit anderen Worten: Es soll auf diese Weise ermöglicht werden, daß in begründeten Fällen dem Schuldner ein Moratorium für gewisse Zahlungen bewilligt werden kann. Um die Möglichkeit des Vergleichs über Rechtsstreitigkeiten während des Krieges zu fördern, sieht die Verordnung über die Bewilligung von Zahlungsfristen eine Ermäßigung der Gerichtsgebühren auf die Hälfte vor, sobald der Rechtsstreit durch Vergleich erledigt wird.

In der Verordnung ist vorgesehen, daß der Zinsenlauf nicht berührt wird. Mit der Zahlungsstundung hört also die Verpflichtung zur Verzinsung der Schulden nicht auf. Der Schuldner ist verpflichtet, für die gewährte Frist dem Gläubiger Zinsen zu vergüten. Es ist dies eine Bestimmung, die im Interesse des Gläubigers, als Kompensation gedacht, geboten und dem Schuldner gegenüber durchaus nicht unbillig ist.

Weitergehende Verpflichtungen enthält die Bundesratsverordnung vom 7. August nicht. Es war aber notwendig, sie in einer Beziehung zu ergänzen. Der Schuldner kann nach Lage der Verhältnisse unter Umständen in Verzug geraten, wenn er eine Zahlung nicht rechtzeitig leistet. So sehen z. B. verschiedene Verträge vor, daß im Falle der nicht rechtzeitigen Zahlung der Zinsen das ganze Kapital sofort zurückgezahlt werden muß. Es gibt auch Verträge, die, falls eine Ratenzahlung nicht rechtzeitig geleistet wird, die vollständige Rückgabe des gelieferten Gegenstandes vorsehen. Daneben kamen in Betracht die Vereinbarungen über die Räumung der Wohnung bei nicht rechtzeitiger Zahlung der Miete oder aber Verwirkung von Vertragsstrafen und dergleichen. Es konnte selbstverständlich nicht im Sinne des Gesetzgebers liegen, daß der Schuldner, dem eine Zahlungsfrist bewilligt wird, bei ihrer Befolgung nicht infolge des Vertrages, sondern jetzt infolge der Zahlungsfrist in Verzug geraten muß. Um dies zu vermeiden, wurde die Bundesratsverordnung vom 18. August ergänzt durch eine neue Verordnung über die Folgen der nicht rechtzeitigen Zahlung einer Geldforderung. Diese Verordnung gibt dem Gericht die Befugnis, auf Antrag des Schuldners anzuordnen, daß Rechtsnachteile, die mit einer nicht rechtzeitigen Zahlung einer Geldforderung verbunden sind, soweit sie nicht vor Kriegsausbruch schon eingetreten waren, als nicht eingetreten anzusehen sind oder aber, daß sie erst

nach dem fruchtlosen Ablauf einer auf höchstens 3 Monate zu bemessenden Frist eintreten sollen. Voraussetzung hierfür ist jedoch, daß die Lage des Beklagten eine solche Anordnung rechtfertigt und daß sie dem Kläger keine unverhältnismäßigen Nachteile bringt. Durch diese Ergänzung werden die Schuldner vor ungünstigen Folgen, die sich aus der Bewilligung von Zahlungsfristen hätten ergeben können, geschützt.

Soweit man die Wirkung des Gesetzes in der Praxis beurteilen kann, läßt sich sagen, daß dieses Gesetz recht günstig gewirkt hat. Es erleichterte zweifellos den Schuldner, deren Status durch den Kriegsausbruch angespannt war, langsam ihren Verpflichtungen nachzukommen. Nach Zeitungsmeldungen sollen die Gerichte beinahe durchweg das Gesetz in einer dem Schuldner günstigen Art ausgelegt haben. In der überwiegenden Zahl der Fälle seien die Fristen bewilligt worden, und das ist auch zu begrüßen; denn gerade im Kriegsfalle ist eine liberale Anwendung der Gesetze über Zahlungsverpflichtungen durchaus angebracht, weil es sich ja in den meisten Fällen um eine unverschuldete Verschlechterung der Vermögensverhältnisse gehandelt hat.

Daß im einzelnen die Auslegung zu Beanstandungen Anlaß gegeben haben wird, soll nicht bestritten werden. So wurde z. B. darauf hingewiesen, daß Schuldner von dem Recht der Zahlungsfrist Gebrauch gemacht hatten, obschon sie in der Lage gewesen seien, ihre Gläubiger voll zu befriedigen. Solche Fälle werden aber zu den Ausnahmen gehören, und wenn der Richter sich überzeugt hat, daß die Lage des Schuldners keinen Anlaß zur Bewilligung einer Zahlungsfrist bot, so war er nach den gesetzlichen Bestimmungen in der Lage, den Antrag auf Fristbewilligung abzulehnen. Das Gesetz will nur den berechtigten Schutz der Schwachen. Es soll aber nicht dazu dienen, daß diese Berechtigung ausgenützt wird, von solchen, die nicht zahlen wollen. Aber wie erwähnt, dürften solche Vorkommnisse zu den Seltenheiten zählen.

Am 20. Mai 1915 hat der Bundesrat eine Verordnung erlassen, die eine Ergänzung der Vorschriften über die Bewilligung von Zahlungsfristen bedeutet. Diese neue Verordnung sieht eine Vereinfachung des Verfahrens und eine Erleichterung im Kostenpunkte vor.

Die neue Verordnung entsprach den Wünschen, die aus der Praxis geäußert worden waren. Sie ermöglicht dem Schuldner, die Bewilligung einer Zahlungsfrist im Mahnverfahren zu betreiben, und beschleunigt dadurch das Verfahren. Gleichzeitig wird der Schuldner ermächtigt, schriftlich die Fristbewilligung zu beantragen, während ursprünglich nur eine mündliche Verhandlung zulässig war. —

Der Tag der Fälligkeit von Hypothekenskapitalien rückte immer näher. Gewaltige Summen waren bereitzustellen ohne Rücksicht auf Lage und Entwicklung des Haus- und Grundbesitzes. Der Krieg hatte auf den städtischen Hausbesitz ungünstig gewirkt. Ein hoher Aus-



fall von Mieten, z. T. langfristige Stundung von fälligen Mietszahlungen, unvermindert große Ausgaben für Reparaturen, Instandhaltung usw., Steuern und die Entrichtung von Hypothekenzinsen stellen für den schon in Friedenszeiten bedrängten Grundstücksmarkt sehr erhebliche Belastungen dar. Es war daher nur gerecht und notwendig, Erleichterungen durch gesetzliche Vorschriften zu erhoffen. Auf Grund der Bewilligung von Zahlungsfristen allein konnte der Hypothekenschuldner um höchstens 3 Monate seine fällige Hypothekenschuld prolongieren. Diese Frist erweist sich aber hier als zu kurz. Es ist für den Schuldner nur unter schweren Opfern möglich auf dem Geldmarkte, der durch die 5% Kriegsanleihen für den Hypothekengeldbedarf keine großen flüssigen Mittel zur Verfügung hat, die Ablösungssumme zu erlangen. Daher bestimmte die Bundesrats-Verordnung vom 22. Dezember 1914 die Zahlungspflicht für Hypotheken und Grundschuldkapitalien auf 6 Monate zu bemessen.

Im Verlauf des Krieges hat es sich aber gezeigt, daß eine Frist von 6 Monaten zu kurz war, weshalb sich der Bundesrat entschloß, dem Richter die Befugnis zur wiederholten Erneuerung der Frist zu verleihen. (B. V. vom 20. Mai 1915.) Voraussetzung für eine solche Neubewilligung ist aber der Nachweis, daß die Kriegsnot des Schuldners weiterbesteht.

Mit den bisher erwähnten Maßregeln war dem Kreditbedürfnis der Schuldner noch nicht genügend gedient. Die Bewilligung einer Zahlungsfrist allein reichte oft nicht aus, um den Schuldner zu schützen. Es drohte ihm immer noch die Möglichkeit, daß der eine oder andere Gläubiger das Konkursverfahren beantragen würde. Denn nach der bestehenden Konkursordnung kann jeder Gläubiger bei Zahlungseinstellung das Konkursverfahren verlangen. Eine Zahlungseinstellung kann aber während des Krieges sehr leicht, selbst bei kapitalkräftigen Firmen, eintreten. Man braucht ja nur an große Exportgeschäfte zu denken, die über Millionen Guthaben im feindlichen Ausland verfügen und während des Krieges nicht realisieren können. Diese Firmen waren verpflichtet, die Wechsel, die sie vor Beginn des Krieges ausgestellt hatten, einzulösen, während sie selbst den Gegenwert aus dem Auslande nicht erhalten konnten. Es konnte also bei diesen Firmen sehr leicht eine Zahlungseinstellung oder Zahlungsstockung erfolgen, die nach der bestehenden Konkursordnung dem Gläubiger das Recht gab, Konkurs zu beantragen. Dem mußte vorgebeugt werden und es mußte vermieden werden, daß der Konkursantrag über Firmen eingereicht wird, deren finanzielle Lage lediglich durch den Krieg angespannt war. Um die Härten der Konkursordnung zu mildern und die Verhältnisse der durch den Krieg geschaffenen Lage anzupassen, hat sich der Bundesrat zu einer Maßregel entschlossen, die von sehr segensreicher Wirkung gewesen ist.

Am 8. August wurde eine Bekanntmachung betreffend: „Anordnung einer Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkursverfahrens“ veröffentlicht. Durch diese Bekanntmachung werden wichtige Paragraphen des Konkursgesetzes außer Kraft gesetzt und zugleich der Schuldner vor einem allzu rigorosen Vorgehen durch den Gläubiger geschützt.

Um den Ausbruch des Konkurses zu verhindern und trotzdem die Rechte des Gläubigers zu wahren, hat der Bundesrat eine *Geschäftsaufsicht* eingeführt, welche die Geschäftstätigkeit des Schuldners während der Dauer der Maßregel überwacht. Wer infolge des Krieges zahlungsunfähig geworden ist, hat nach der Bundesratsverordnung das Recht, beim Konkursgericht die Anordnung einer Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkursverfahrens zu beantragen. Gleichzeitig mit diesem Antrag muß er ein Verzeichnis der Gläubiger und eine Übersicht des Vermögensstandes einreichen. Hieraus soll das Konkursgericht ersehen, ob der Schuldner einen berechtigten Anspruch auf die gesetzliche Vergünstigung hat oder nicht. Das Konkursgericht muß dem Antrage stattgeben, wenn die Unterlagen die Behebung der Zahlungsunfähigkeit nach Beendigung des Krieges erkennen lassen. Nur in diesem Falle hat das Konkursgericht dem Schuldner die Geschäfts-Aufsicht zu gewähren. Es entscheidet aber über den Antrag nach freiem Ermessen; es kann ihn auch ablehnen, wodurch die Konkursöffnung herbeigeführt wird. Entschließt sich das Gericht, dem Antrage stattzugeben, so bestellt es eine oder mehrere Personen, welche die Geschäftsführung des Schuldners unterstützen und überwachen. Darüber hinaus haben diese Aufsichtspersonen die erforderlichen Maßnahmen zu treffen, daß das Vermögen den Gläubigern erhalten bleibt. Die Aufsichtspersonen haben gegen den Schuldner Anspruch auf Erstattung angemessener Barauslagen und auf Vergütung für ihre Geschäftsführung. Die Festsetzung der Auslagen und der Vergütung erfolgen durch das Gericht.

Der Schuldner ist verpflichtet, den Aufsichtspersonen sowohl Einsicht in die Geschäftsbücher und Aufzeichnungen zu gewähren, als auch Auskunft über den Stand seines Vermögens und seiner sonstigen Geschäfte zu geben. Von der Verhängung der Geschäftsaufsicht an bis zur Beendigung darf der Schuldner ohne Zustimmung der aufsichtführenden Personen weder unentgeltliche Leistungen oder Verfügungen über Grundstücke und dergleichen vornehmen. Er kann nur solche Verbindlichkeiten eingehen, die zur Fortführung seines Geschäftes oder zu seiner bescheidenen Lebensführung und seiner Familie erforderlich sind. Die vorhandenen Mittel sollen, soweit sie nicht zur Fortführung des Geschäftes oder zu einer bescheidenen Lebensführung erforderlich sind, zur Befriedigung der Gläubiger verwandt werden. Den Umfang und die Reihenfolge der Befriedigung entscheiden die Aufsichtspersonen nach billigem Ermessen. In Streitfällen entscheidet das Gericht.



Eine Berufung gegen die einmal gefällte Entscheidung ist nicht möglich.

Eine öffentliche Bekanntmachung der Verhängung der Geschäftsaufsicht findet nicht statt. Hierdurch soll erreicht werden, daß eine geschäftliche Schädigung des davon Betroffenen nach Möglichkeit verhindert wird, während bei Konkursverfahren die Veröffentlichung bekanntlich sofort zu erfolgen hat. Während der Dauer der Geschäftsaufsicht darf ein Konkursverfahren über das Vermögen des Schuldners nicht verhängt werden. Arrest und Zwangsvollstreckungen in das Vermögen des Schuldners finden nur zu Gunsten der Gläubiger statt, die von dem Verfahren nicht betroffen werden. Gläubiger, die einen Anspruch auf Aussonderung oder auf abgesonderte Befriedigung haben, sowie Lohnforderungen, staatliche und kommunale Abgaben werden von dem Verfahren nicht betroffen.

Betrachtet man die bisher angeführten Bestimmungen des neuen Gesetzes, so ist das Gefühl, daß eine Lücke in jenen Anordnungen besteht, nicht zu unterdrücken. Es fehlt — um nur einige wesentliche Momente hervorzuheben — zunächst die klar präzierte Gestalt der Aufsichtsperson. Auf ihr ruht eine Reihe bedeutender, folgeschwerer Handlungsvollmachten, die der Aufsichtsperson gut bezahlt werden, für die aber das Gesetz ihr keine Regreßpflicht im Falle böswilliger oder grob fahrlässiger Tätigkeit auferlegt. Der im Konkursrecht so weit ausgebaute innere Zusammenhang zwischen Schuldner- und Gläubiger-Ausschuß wird durch den verantwortlichen Konkursverwalter hergestellt. In der neuen, den Konkurs ersetzenden oder besser ihn vertretenden Geschäfts-Aufsicht besteht eine solche Verbindung nicht. Als ein weiterer empfindlicher Mangel dürfte die Tatsache der Unanfechtbarkeit einer einmal getroffenen Gerichts-Entscheidung sein. Diesen Absolutismus in der Rechtssprechung kann hier für Schuldner und auch Gläubiger im gleichen Verhältnis böse Folgen haben.

Der § 4 der Verordnung sagt: „öffentliche Bekanntmachungen finden nicht statt.“ Viele Juristen halten die fehlende Veröffentlichung für ein großes Manko. So kann z. B. ein Gläubiger, der von der Geschäfts-Aufsicht nicht benachrichtigt ist, dem Schuldner weiterliefern. Er wird dann in Höhe dieser Leistungen „privilegierter Gläubiger“ und hat als solcher das alleinige Recht in das Vermögen des Schuldners Arreste und Zwangsvollstreckung zu legen, trotz der Geschäfts-Aufsicht und zum großen Nachteil der anderen Gläubiger.

Das Gesetz sieht ausdrücklich vor, daß der Schuldner die Geschäftsaufsicht beantragen soll. Vielfach ist gewünscht worden, auch dem Gläubiger dieses Recht einzuräumen. Die Regierung hat diesen Antrag aber abgelehnt und zwar mit der Begründung, daß die Geschäftsaufsicht nicht ein Zwangsmittel, sondern eine Vergünstigung sei, die dem infolge des Krieges zahlungsunfähig gewordenen Schuldner ermöglichen soll, die mit

dem Konkursverfahren verbundenen Schädigungen abzuwenden. Die Regierung wollte durch die Festsetzung der Verordnung erreichen, daß der Schuldner sich freiwillig unter die Geschäftsaufsicht begibt. Sie wollte aber nicht, daß man einem Schuldner die Aufsicht gegen seinen Willen aufzwingt. Stellt sich der Schuldner nicht aus freien Stücken unter Geschäftsaufsicht, sobald er fürchten muß, daß er seinen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen kann, dann erreicht er damit, daß im Falle der tatsächlichen Zahlungsunfähigkeit der Konkurs eröffnet wird.

Die Paragraphen des Handelsgesetzbuches, wonach die Mitglieder des Vorstandes oder Liquidatoren zur Beantragung des Konkurses verpflichtet sind\*), sobald die Zahlungsunfähigkeit der Aktiengesellschaft eingetreten ist, haben sich im Kriege als ebenso unhaltbar erwiesen, wie die ähnlichen Paragraphen des Gesetzes über die Gesellschaften mit beschränkter Haftung\*\*). Durch den Krieg konnte leicht bei einer Aktiengesellschaft oder bei einer G. m. b. H. eine Zahlungsunfähigkeit eintreten, ohne daß etwa eine Überschuldung vorgelegen hätte. So z. B. war es denkbar, daß Aktiengesellschaften oder G. m. b. H. Waren besitzen; die sie nicht veräußern können oder Forderungen im Ausland, die nicht realisiert werden können. In solchen Fällen konnte es sich leicht ereignen, daß die Gesellschaft vorübergehend außerstande war, ihren Verpflichtungen nachzukommen. Die angeführten Paragraphen des Gesetzes zwangen nun in solchen Fällen die jeweiligen Gesellschaftsorgane, den Antrag auf Konkurseröffnung zu stellen, wenn sie sich nicht strafbar machen wollten. Während des Krieges war eine solche Bestimmung undurchführbar und infolgedessen wurde eine Bundesratsbestimmung veröffentlicht, welche diese Vorschriften bis auf weiteres aufhob. Am 8. August erließ nämlich der Bundesrat eine Verordnung, wonach die gesamten Vorschriften, soweit sie die Verpflichtung bei Zahlungsunfähigkeit einer Gesellschaft oder Genossenschaft die Eröffnung des Konkursverfahrens zu beantragen, sowie das Verbot von Zahlungen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit betreffen, außer Kraft gesetzt wurden. (Schluß folgt.)

## Der Krieg und die Sprache des Kaufmanns

Von Th. Blum, Dessau

### II.

**N**EBEN den Verdeutschungsbestrebungen ganzer Geschäftszweige, die besonders durch große Verbände gefördert und geleitet wurden, machte sich das eifrige Bemühen geltend, für besondere Handels- und Geschäftseinrichtungen und Maßnahmen den Wort- und Begriffskreis nach seinen un-

\*) § 240 Abs. II. HGB. § 298 Abs. II HGB. § 315 HGB.

\*\*) § 61 Abs. I G. m. b. H., § 71 Abs. I G. m. b. H., § 84 G. m. b. H.



deutschen, fremdsprachigen Bestandteilen zu untersuchen. Den Anlaß zu dem vorliegenden Aufsatz haben die Ausführungen von Direktor Oberbach in Cöln über „Buchführungsdeutsch“ an derselben Stelle (November 1916) im Anschluß an eine Erörterung von Chenaux-Repond in der „Zeitschrift des A. D. S.“ (Oktober 1915) gegeben. Besonders bemerkenswert sind auch die Bemühungen um Verdeutschung der Werbesprache, um die sich namentlich Werbeanwalt Weidenmüller in Berlin verdient gemacht hat. Es kommt mir nicht auf eine vollständige Aufzählung und Einzelwürdigung der mannigfaltigen Bestrebungen, Forderungen, Vorschläge an, ich begnüge mich vielmehr mit der Feststellung, daß die Verdeutschungsbewegung in Handel und Verkehr das kaufmännische Gewissen in hohem Maße geweckt hat, daß sie ganz allgemein geworden ist, alle Schichten und Kreise des Handelsstandes ergriffen und schon beachtenswerte Erfolge aufzuweisen hat. Sie wird sicherlich nicht wieder zur Ruhe kommen. Freilich wird es noch lange dauern, ehe sie ihr Ziel erreicht haben wird. Ja, man kann wohl behaupten, daß sie nie dahin gelangen wird, nie dahin gelangen kann, da mit jedem Schritt vorwärts das Ziel sich weiter entfernt, wie jede neue Erkenntnis neue, tiefere Fragen hervorruft. Der Wert unserer Bewegung liegt auch nicht so sehr in ihren Einzelergebnissen, als in ihrem Geiste, in ihren nationalen und sittlichen Triebkräften. Der gute Wille, der Wille zur Läuterung, zur Besserung, zur Vollkommenheit ist auch hier am meisten zu loben. Die einzelnen Verdeutschungsvorschläge, die Verdeutschungslisten und Wörterbücher leisten wertvolle Hilfe bei diesem Erziehungswerke, sind aber nicht die Hauptsache dabei. Es ist auch kein großer Schade, wenn die eine oder andere vorgeschlagene oder angenommene Verdeutschung nicht besonders gelungen ist, sich in ihrer Anwendung nicht bewährt, später wieder fallen gelassen werden muß.

Die Hauptsache ist, daß sich alle beteiligten Kreise von Handel und Gewerbe ihrer Pflicht gegenüber der Pflege der deutschen Sprache bewußt sind. Das wird ihre sprachliche Gewissenhaftigkeit steigern und ihr Feingefühl läutern. Dadurch wird nach und nach eine Verbesserung der Kaufmannssprache ganz von selbst eintreten.

Wenn man den gegenwärtigen Zustand der deutschen Kaufmannssprache beurteilen, ihre Unvollkommenheiten und Mängel rügen, sich über Geschmacklosigkeiten lustig machen und Verbesserungsvorschläge erteilen will, hat man wohl die Pflicht, sich vorher über Wesen und Art dieser Kaufmannssprache und über ihre Voraussetzungen klar zu werden und sein Urteil und seine Vorschläge auf Grund eines tieferen Verständnisses dieser Berufssprache und ihres geschichtlichen Werdens zu gewinnen. Diese Pflicht besteht auch gegenüber der Fremdwort-

frage. Die Kritik kann nur dann billig und gerecht sein, wenn sie die besonderen Umstände des kaufmännischen Sprachwerkes berücksichtigt und dessen geschichtliche Entwicklung auffaßt. Nur unter dieser Voraussetzung können Verbesserungsvorschläge dauernden Erfolg versprechen.

Dabei verdienen zwei Gesichtspunkte besondere Beachtung. *Es handelt sich zunächst bei der Verdeutschungsbewegung in Handel und Gewerbe durchaus nicht um eine solche, die erst der Krieg hervorgebracht hat.* Eine allgemeine Erfahrung gilt auch hier. Der Krieg hat keine neuen Aufgaben gestellt, er hat nur alte in den Vordergrund gerückt und ihre Dringlichkeit vor aller Welt kund getan. So hat auch die Bewegung der Bekämpfung des Fremdwortes im Handel längst vor dem Kriege eingesetzt. Sie ist, wie man anerkennen muß, wesentlich durch die Tätigkeit des Deutschen Sprachvereins gestärkt und gefördert worden, hat aber letzten Endes ihre Wurzeln im kaufmännischen Bewußtsein selbst und hängt ursächlich mit der Bildungsentwicklung im Handelsstande zusammen.

Zum andern muß hervorgehoben werden, daß es sich in der Fremdwortfrage für den Kaufmann nur um eine *Teilfrage* handelt, die aufs innigste mit anderen Fragen des kaufmännischen Schriftverkehrs überhaupt zusammenhängt, ja als eine Sonderfrage der gesamten Handelsbetriebslehre aufzufassen ist.

Ich gehe also von der Voraussetzung aus, daß die Rolle, die das Fremdwort in der Kaufmannssprache spielt, nicht voll gewürdigt und beurteilt werden kann, wenn nicht vorher das Wesen und die Eigenart und die Bedingtheit dieser Kaufmannssprache im allgemeinen klargelegt sind. Es muß billigerweise hervorgehoben werden, daß diese vielgescholtene Kaufmannssprache mit ihren vielen Fremdwörtern nicht nur Tadel, sondern in mancher Hinsicht auch Lob verdient. Sie ist nicht nur für viele Sprachsünden verantwortlich zu machen, sondern hat auch manchen Segen gestiftet. Max Müller zeigt in seinen „Vorlesungen über die Wissenschaft der Sprache“ zwei Entwicklungsgesetze derselben auf, die er als „phonetischen Verfall“ und als „dialektische Wiedererzeugung“ bestimmt. An dieser „Wiedererzeugung“ hat, wie alle Ständes- und Berufssprachen, auch die Handelssprache einen beträchtlichen Anteil. Sie hat unseren Sprachschatz wesentlich bereichert und wird das vielleicht in Zukunft noch mehr tun als bisher. Das zeigt sich deutlich auch darin, daß kaufmännische Begriffe im wachsenden Maße in die allgemeine Verkehrs- und namentlich auch Bildersprache eindringen. Ich habe das in meinem Aufsatz über „Buchführung und Bilanz im Bilderschmuck der Sprache“, der in dieser Zeitschrift erschienen ist, darzulegen versucht und beabsichtige, meine reiche Sammlung darüber nach und nach zu veröffentlichen. Abgesehen von diesen Verdiensten der Handelssprache muß ohne weiteres zugegeben werden, daß sie durch-



schnittlich wesentliche Mängel aufweist, daß sie in besonders hohem Maße gegen die Forderungen der Sprachreinheit und Sprachschönheit verstößt und daß sie vor allen Dingen mit häßlichen und entbehrlichen Fremdbestandteilen durchsetzt ist. Diese auszumerzen, muß Aufgabe aller Beteiligten sein. Das kann aber, um es zu wiederholen, nur geschehen, wenn jene häßlichen und oft und stark gerügten Übelstände nach ihren Ursachen hin erkannt werden. Alles verstehen, heißt nicht alles entschuldigen, dem Begreiflichen aber wird man mildernde Umstände zubilligen. Es muß vermieden werden, daß Leute, die von kaufmännischer Tätigkeit und von kaufmännischem Schriftwerk nichts verstehen, mit billigem Spotte Erscheinungen, die an der Oberfläche liegen, bewitzeln. Es ist falsch, wenn Urteile über Unvollkommenheiten und Unschönheiten der Kaufmannssprache zu Werturteilen über den Kaufmann umgedeutet werden. Der Kaufmann ist nicht schuldiger als andere. Wenn in seinem Schriftwerk das Fremdwort sich in einem höheren Maße bemerkbar macht, so muß berücksichtigt werden, daß er einer höheren Gefahrenklasse angehört, daß für ihn die Versuchung, Fremdwörter zu gebrauchen, stärker ist, als für andere Volksgenossen. Sittliche Vergleichsurteile müssen wohl von einer gerechten Vergleichsgrundlage ausgehen. Es muß gewissermaßen ein Nullpunkt der Verantwortlichkeit gefunden werden.

Es ist daher schon bedenklich, wenn man von *Kaufmannssprache ganz allgemein* redet. Es muß unterschieden werden zwischen *Schriftsprache* und *gesprochener Sprache* oder *Mundsprache*. Diese Unterscheidung gilt ganz allgemein. Es ist sicherlich ein Nachteil, daß wir uns wissenschaftlich noch wenig mit der Volkssprache beschäftigt haben. Die Bemühungen *Berthold Otto's* um die Erforschung der Altersmundart und der Volkssprache sind hoch anzuerkennen. Die Nichtkenntnis und Nichtbeachtung der Volkssprache hat wohl wesentlich mit verhindert, daß die sogenannten Gebildeten rechtes Verständnis für die Anschauungs- und Denkweise der breiteren Kreise unseres Volkes gewannen, hat verhindert, daß sich die einzelnen Volksschichten recht verstanden, hat zu einer Überschätzung der Schriftsprache und ihrer Literatur geführt. Wer die Volkssprache recht kennt, weiß, welche Kraft und Anschaulichkeit und Schönheit darin steckt. Nur wer die Sprache des Volkes kennt, wird mit seiner Rede in seine Seele dringen. Auch die *Mundsprache des Kaufmanns* verdient ernsthafte Beachtung. Vielleicht nimmt sich die Sprachwissenschaft ihrer einmal an. Ihre Kenntnis wird wesentlich zum Verständnis der Kaufmannsseele beitragen. Die Untersuchung der Börsensprache, der Sprache des Krämers, des Hausierers, des Ladendeutsch, der Ausdrucksweise eines Meßausschreiers wird wertvolle Einblicke in die Seelenverfassung, die Denkweise und den Geschäftsgeist der einzelnen Kaufmannskreise und

-gruppen eröffnen. Wir haben es<sup>1</sup> hier natürlich nur mit der *kaufmännischen Schriftsprache* zu tun.

Die Handelssprache beginnt erst jetzt die Aufmerksamkeit der zünftigen Sprachforschung zu erregen. Es lag nahe, daß zunächst Warenbezeichnungen auch sprachlich und sprachgeschichtlich betrachtet wurden, da diese gewissermaßen sprachliches Gemeingut der Kaufleute und Nichtkaufleute darstellten. O. Schraders „*Linguistisch-historische Forschungen zur Handelsgeschichte und Warenkunde*“ erschienen 1886. Die eigentlich kaufmännische Fachsprache trat mit dem Augenblick in den Gesichtskreis der Sprachwissenschaft, in dem durch die Begründung der Handelshochschulen die Wissenschaftsfähigkeit der Handelstatsachen behauptet und ihre wissenschaftliche Behandlung in Angriff genommen wurde. Bei der engen Verknüpfung von Wort und Sache und angesichts der reichen Ergebnisse, die die Wortforschung für die Kulturgeschichte ergeben hatte, lag es nahe, sprachwissenschaftliche Forschungsverfahren auch auf das kaufmännische Sprachgut anzuwenden. Es ist bezeichnend, daß eine erste Arbeit dieser Art im Einflußkreise einer Handelshochschule entstand, indem *Prof. Dr. Fehr* im Jahre 1909 als wissenschaftliche Beilage zum 10. Jahresbericht der Handelshochschule St. Gallen eine Abhandlung über „*die Sprache des Handels in Altengland*“ erscheinen ließ, der er den Untertitel gab: „*Wirtschafts- und kulturgeschichtliche Beiträge zur englischen Wortforschung*“. Für uns liegt das Bedeutungsvolle in dem Hinweis auf die wirtschaftsgeschichtliche Absicht der Arbeit. Es ist, ideengeschichtlich betrachtet, nicht zufällig, daß sich sprach- und fachwissenschaftliches Interesse entgegenkamen und auf halbem Wege begegneten. Für die Sprachwissenschaft bildete den Ausgangspunkt die Einsicht in den Wert der berufs- und standessprachlichen Forschung, die wiederum einen Seitenzweig der Mundartenforschung darstellt.

In demselben Jahre wie Fehrs Arbeit, 1909, erschien *H. Hirths Etymologie der Neuhochoberdeutschen Sprache* als 4. Band des 2. Teiles der von *Matthias* herausgegebenen Handbücher des deutschen Unterrichts an höheren Schulen. Unter „*Sondersprachen*“ führt er auch die *Kaufmannssprache* auf und erklärt eine Reihe kaufmännischer Fachausdrücke sprachgeschichtlich (S. 271/2). Er bemerkt dazu: „*die Entwicklung der Kaufmannssprache verdiente jedenfalls eine besondere Untersuchung*“. Unter seinem Einfluß veröffentlichte *A. Schirmer* im Jahre 1911 sein „*Wörterbuch der deutschen Kaufmannssprache*“, dessen Einleitung gewissermaßen seine Leipziger Doktorschrift aus demselben Jahre, „*zur Geschichte der deutschen Kaufmannssprache*“, bildet. Vorher, in dem für uns bedeutungsvollen Jahre 1909, hatte eine Göttinger Doktorarbeit von *P. Nolte* den „*Kaufmann in der deutschen Sprache und Literatur des Mittelalters*“ behandelt.

Es ist begreiflich, daß zwischen Sprachwissen-



schaft und Handelswissenschaft sich eine Art Arbeitsteilung herausstellte, dergestalt, daß jene mehr die Erforschung des Wortschatzes, diese die der Sprachanwendung, der Sprachgestaltung im kaufmännischen Schriftwesen und Schriftverkehr übernahm. Namentlich der kaufmännische Briefverkehr wurde in den Kreis wissenschaftlicher Erörterung gezogen. Ich weise auf die Veröffentlichungen *Dr. R. Penndorfs* über „die historische Entwicklung des kaufmännischen Briefstils“ hin, deren erste Reihe in der deutschen Handelsschullehrerzeitung ebenfalls im Jahre 1909 veröffentlicht wurde. (Diese Gleichzeitigkeit der erwähnten Arbeiten zeigt deutlich die Allgemeinheit des Bedürfnisses nach solchen Untersuchungen, wohl aber auch ihre wissenschaftliche Dringlichkeit.) Einen wertvollen Einzelbeitrag hat *Prof. Dr. O. Hauschild* über die „Wandlungen der kaufmännischen Schreibart im 18. Jahrhundert“ in der Festschrift zur 18. Hauptversammlung des A. D. S. in Hamburg, Pfingsten 1914, geliefert. Wir sehen also ein erfreuliches Anwachsen der Neigung zu handels Sprachlichen Untersuchungen. Freilich bleibt da noch viel zu tun übrig. Jedenfalls werden uns diese Untersuchungen helfen, die Eigenarten der Kaufmannssprache, ihre Abweichungen von der allgemeinen Schriftsprache und besonders auch das Eindringen des Fremdwortes besser zu verstehen.

Es ist mißverständlich, wenn von *Kaufmannssprache schlechthin* gesprochen wird. Kaufmannssprache ist nicht Sprache des Kaufmanns. Sie ist die Sprache seiner geschäftlichen Beziehungen, nicht seiner persönlichen. Es ist ja klar, daß, wie jeder Umgang Wesen und Wesensäußerungen des Menschen beeinflußt, so auch der sprachliche Umgang des Kaufmanns innerhalb seiner Geschäftsbetätigung seine persönliche Schriftsprache, weniger die Mundsprache, beeinflußt. Unsere Witzblätter nähren sich zum Teil von solchen Anwendungen des Geschäftsstiles auf bürgerliche und persönliche Angelegenheiten. Diese Witze übertreiben aber, wie alle Witze, sie wirken auch, ähnlich einem Kunstwerke, verallgemeinernd. Gewiß kann man vielfach beobachten, daß Kaufleute nicht recht zwischen Geschäfts- und Privatbrief zu unterscheiden vermögen, aber dieser Mangel an Takt ist ein persönlicher, kein Standeskennzeichen. So häufig Wortumstellungen im kaufmännischen Briefe sind, so selten werden sie etwa in der Mundsprache des Kaufmanns vorkommen.

Noch eine weitere Einschränkung muß gemacht werden, wenn von Kaufmannssprache geredet und diese in Bausch und Bogen beurteilt wird. Die Sprache des Kaufmanns ist weder dem Wortschatze noch dem Wortgebrauche nach eine einheitliche.

Es bedarf einer gründlichen Zergliederung und Sichtung, um festzustellen, welche Worte, Ausdrücke, Stilsonderheiten als kennzeichnend und gemeinsam für die Gesamtheit der Handelsangehörigen anzusprechen sind.

Es muß hervorgehoben werden, daß kein Beruf eine solche Fülle verschiedener Betätigungsarten und Möglichkeiten umfaßt, als der des Kaufmanns. Das ergibt eine außerordentlich große Mannigfaltigkeit der persönlichen und sachlichen und damit der Sprachbeziehungen. Wenn man von Sünden der Kaufmannssprache schlechthin spricht, so erinnert das an das berühmte Pferd des tierärztlichen Anschauungsunterrichtes, das an allen möglichen Krankheiten leidet. Welcher Unterschied der Sprachbehandlung und Sprachbeherrschung etwa zwischen dem alten Moses in Fritz Reuters Stromtid und einem Walter Rathenau, dem Freunde Gerhard Hauptmanns.

Eine tiefere Betrachtung müßte die einzelnen Schichten, Gruppen, Typen im Handelsstande unterscheiden und sie einzeln nach ihren gruppenmäßigen Spracheigenarten beobachten. Umfang und Zusammensetzung des Sprachschatzes jedes einzelnen ergeben sich aus der Menge und Art seiner persönlichen und sachlichen Beziehungen, aus seiner Erfahrung, seinen Vorstellungen. Das ist auch beim Kaufmann so. Es gibt nicht eine gemeinsame, einheitliche und übereinstimmende Denkweise unter den Kaufleuten und so auch nicht eine einheitliche Schreib- und Sprechweise. Der Kaufmann der rein örtlichen Handelsbeziehungen denkt, spricht, schreibt durchschnittlich anders als ein anderer mit Auslandsbeziehungen. Jede Art von Beschäftigung bedingt einen gewissen Geist. Wir haben es im Handel mit einer ganzen Anzahl eigenartiger Betriebs- und Betätigungsweisen zu tun, die einzel- und volkswirtschaftlich betrachtet, verschiedene Entwicklungsstufen darstellen und verschiedene geistige und moralische Eigenheiten, übernommene und erworbene, vertreten. Bei näherem Zusehen erkennt man auch hinsichtlich der Sprache entsprechende Gruppen und Entwicklungsschichten.

Damit hängt zusammen, daß im Handelsstande alle Bildungsschichten und Bildungstypen vertreten sind, daß sich Kaufleute finden, die nur über einen Wortvorrat verfügen, der gerade dem Tagesbedürfnisse entspricht, und die sich ihren Wortvorrat und ihre Ausdrucksweise ganz unbewußt und rein aufnehmend angeeignet haben. Sie machen sich über den Fremdling in ihrer Haus- und Ladensprache überhaupt keine Gedanken, spüren ihn kaum. Es gibt aber, abgesehen von den Zwischenstufen, auch eine große Anzahl von Kaufleuten, die ihre Sprache mit klarem Bewußtsein und völliger Beherrschung der Formen gebrauchen und ihre Verwendung des Fremdwortes zu begründen wissen. Wenn hier von Bildungsschichten gesprochen wird, so ist dabei an die durch den Aufbau des Schul- und Bildungswesens gegebenen Bildungsstufen gedacht. Wichtiger und wesentlich ist die persönliche Sprachbildung und das persönliche Sprachbewußtsein. Auch die Sprachbehandlung ist im allgemeinen gesellschaftlich bedingt. Jeder schreibt und spricht im großen und ganzen wie die Gesellschaftsklasse, der er angehört. So ist



es auch beim Kaufmann. Einzelne Persönlichkeiten von besonderer Veranlagung und sprachlicher Gewissenhaftigkeit unterscheiden sich in ihrer mündlichen und schriftlichen Ausdrucksweise von der Masse ihrer Standes- und Klassenangehörigen. So auch im Handel. Wir haben durch alle Schichten des Handels hindurch bis zum königlichen Kaufmann eine Mehrheit von solchen, die den üblichen Stil ihrer Klasse schreiben, und eine kleine Minderheit solcher, die ihren mündlichen und schriftlichen Gedankenäußerungen eine bewußte und beabsichtigte Sonderprägung zu geben verstehen. Ein Freiligrath, ein Wilhelm Meister schreibt auch als Kaufmann anders als die meisten seiner Berufsgenossen. Künstlerisches und Formgefühl ist nicht nur auf den kleinen Kreis der sogenannten „Künstler“ beschränkt, es betätigt sich überall, wo es etwas zu formen und zu gestalten gibt, und sei es ein Geschäftsbrief. Man soll daher nicht jedesmal, wenn in einem Kaufmannsbriebe ein Fremdwort auftritt, den ganzen Stand verantwortlich machen, sondern zunächst nach den persönlichen Absichten des Schreibers fragen und mit ihm rechten, allerdings nur dann, wenn es sich nicht um einen allgemeinen Standes- und Berufsgebrauch handelt.

(Schluß folgt.)

## Die rumänische Ausfuhrorganisation\*)

Von Fritz Elsas, Tübingen

**D**IE Wiedereröffnung der Donauschiffahrt hat in weiten Kreisen die Hoffnung erweckt, daß nunmehr aus den unteren Donauländern, insbesondere aus den mit den Zentralmächten verbündeten Staaten und aus Rumänien, größere Mengen Getreide und Futtermittel eingeführt werden können. Laut Bekanntmachung des Reichskanzlers vom 11. September 1915 sind Roggen, Weizen, Gerste, Hafer, Mais, Hülsenfrüchte, Roggen- und Weizenmehl, Roggen-, Weizen- und Gerstenkleie, die nach dem genannten Zeitpunkt aus dem Ausland eingeführt werden, an die Zentral-Einkaufs-Gesellschaft m. b. H. in Berlin abzuführen. Durch diese Verordnung des Reichskanzlers ist daher für Getreide und Futtermittel der *Zentral-Einkaufs-Gesellschaft m. b. H.* ein *Einfuhrmonopol* übertragen worden.

Von dieser Zentralisierung der Einfuhr aus dem Ausland hat man sich zunächst zweierlei versprochen: einmal eine Beendigung des planlosen Aufkaufens seitens deutscher Händler und Agenten und der damit verbundenen außerordentlichen Preissteigerungen auf dem Auslandsmarkte und zweitens eine Beschleunigung der Ausfuhr der in Frage kommenden Artikel, vor allem auch aus Rumänien. Wenn es der Zentral-Einkaufs-Gesellschaft m. b. H. und der

neugeschaffenen deutsch-österreich-ungarischen Organisation, die ein gemeinschaftliches Einkaufsbüro an der ungarischen Grenze errichtet hat, bis vor wenigen Tagen nicht gelungen ist, in größerem Umfange diese Hoffnungen erfüllen zu können, so rührt dies neben den großen organisatorischen Schwierigkeiten, unter denen naturgemäß die Regelung der ganzen Frage zu leiden hat, vor allem auch daher, daß der Abtransport der teilweise seit langem aufgekauften Waren *in Rumänien* in großem Umfange unter dem *vollständigen Mangel an Waggons* zu leiden hat. Zu diesen mißlichen verkehrspolitischen Verhältnissen tritt aber auch als *erschwerend* für die Ausfuhr die *rumänische Gegenorganisation* hinzu.

Durch den Beschluß des rumänischen Ministerats vom 26. September d. J. wurde nämlich eine „*Zentralkommission für den Verkauf und den Export der Cerealien und deren Nebenerzeugnisse*“ eingesetzt. Diese Kommission, die im Oktober d. J. ihre Tätigkeit aufgenommen hat, besteht aus 4 Delegierten der landwirtschaftlichen Syndikate des Landes, welche von der Union der landwirtschaftlichen Syndikate bestimmt sind, aus dem Präsidenten der Handelskammer in Bukarest, aus einem Delegierten der Vereinigung der Kaufleute und Getreideexporteure, aus je einem Delegierten der Ministerien des Ackerbaues und der Domänen, der Finanzen, der Industrie und des Handels, der öffentlichen Arbeiten, sowie aus einem Delegierten der rumänischen Nationalbank.

Nach den Satzungen dieser Zentralkommission, in der den Vorsitz von Rechts wegen der Minister des Ackerbaus und der Domänen führt, und für den zwei stellvertretende Präsidenten aus der Mitte der Kommission gestellt werden, haben die lokalen und landwirtschaftlichen Syndikate — in Rumänien bestehen außerordentlich starke und einflußreiche landwirtschaftliche Genossenschaften, und zwar Arbeits- und Arbeitergenossenschaften (ähnlich wie in Italien) und Bezugs- und Absatzgenossenschaften des Klein- und Großgrundbesitzes — als Hilfsorgane der Zentralkommission zu fungieren. Diese ist berechtigt, sich unter Umständen auch an andere Organe zu wenden, sowie auch den landwirtschaftlichen Inspektoren, den Kontrolleuren der Volksbanken, den Direktoren der Nationalbank, sowie den vom Zentralkomitee bezeichneten Mitgliedern der Vereinigung der Kaufleute und Getreideexporteure verschiedene Aufträge zu erteilen.

Der Sitz der Kommission ist in Bukarest. Als Geschäftsführerin ist eine aus drei bis fünf Mitgliedern bestehende permanente Delegation eingesetzt. Sowohl die Mitgliedschaft in der Zentralkommission als auch in der ständigen Delegation ist ehrenamtlich.

Die Zentralkommission tritt wenigstens einmal wöchentlich zu einer Vollversammlung zusammen und wird vom Ackerbauminister oder von einem der Vizepräsidenten einberufen.

\*) Der Aufsatz umfaßt eine Darstellung der Verhältnisse nach dem Stande Ende Oktober 1915.



Die Befugnisse der Zentralkommission sind verschiedener Art. Sie stellt die verfügbare Menge der landwirtschaftlichen Erzeugnisse und deren Nebenprodukte, sowie auch die für die Bedürfnisse des inneren Konsums notwendigen Reserven fest. In Übereinstimmung mit dem rumänischen Gesetz über die Ausnahmemaßnahmen hat sie die *Maximalpreise* für den Absatz der landwirtschaftlichen Produkte *im Inneren* des Landes festzusetzen. Je nach der Art, der Menge und den Umständen stellt sie die *Minimalpreise* und die Verkaufsbedingungen sämtlicher landwirtschaftlicher Erzeugnisse, die *für die Ausfuhr* bestimmt sind, fest. Die Preise werden im Amtsblatt der rumänischen Regierung veröffentlicht. Weiterhin verfügt die Zentralkommission ausschließlich über die *fremden Waggon*s, die die Kommission zu Exportzwecken unmittelbar ins Land einführt, über die fremden und eventuell rumänischen Waggon, welche ihr die Direktion der rumänischen Eisenbahnen zum selben Zwecke zur Verfügung stellt und schließlich über die nur bis zur Grenze oder bis zu den Häfen bestimmten rumänischen Waggon.

Unter die Herrschaft der Minimalpreise fallen auch diejenigen landwirtschaftlichen Erzeugnisse, die auf jede Art zu Zwecken des lokalen Handels transportiert werden, wenn sie in Wirklichkeit für die Ausfuhr bestimmt sind. Weiterhin hat die Zentralkommission ausschließlich die Transporte der für die Ausfuhr bestimmten Produkte zu Wasser oder mit Fuhrwerk, auf den Landstraßen, oder auf den Wegen, auf denen dieser Verkehr freigelassen werden soll, zu genehmigen. Derartige Bewilligungen dürfen jedoch nur dann erteilt werden, wenn der Kauf dieser Erzeugnisse durch Vermittlung der Zentralkommission zu den von ihr festgesetzten Minimalpreisen und nach besonderen Bestimmungen erfolgt, die für jede dieser Transportarten festzusetzen sind.

Bei der Ausfuhr der Waren hat die Zentralkommission über die Verteilung der fremden Waggon, die für die Ausfuhr bestimmt sind, nach einem besonderen Schlüssel zu verfügen, und zwar werden zur Verfügung gestellt:

38% der zur Verfügung stehenden Waggon den landwirtschaftlichen Syndikaten und den Produzenten, welche bis zu 2 Waggon Produkte besitzen.

28% der Zentralkasse der Volksbanken für die Produkte der Dorfbewohner, welche in Gemeinschaft verkaufen und für die Ruralkasse,

28% der Vereinigung der Kaufleute und der Getreideexporteure, die keine Mitglieder der Vereinigung sind, die aber bei der Vereinigung den Nachweis erbringen können, daß sie seit mindestens zwei Jahren gesetzmäßig protokollierte Firmen haben, und schließlich

6% den Mühlenbesitzern nach besonderen Bestimmungen.

Alle übrigen Kaufleute, die angekaufte landwirtschaftliche Erzeugnisse besitzen, welche bis

zum Erlaß dieser Vorschriften bei der Direktion der rumänischen Eisenbahnen eingetragen sind, werden in bezug auf diese Quantitäten den allgemeinen Grundsätzen dieser Bestimmungen unterworfen.

Endlich hat die Zentralkommission das Verfügungsrecht über die rumänischen Waggon bis zur Grenze.

Der Transport der Mühlenerzeugnisse für die Ausfuhr kann nur mit Bewilligung der Zentralkommission und nur für diejenige Menge erfolgen, welche der durch Vermittlung der Kommission und zu den Exportminimalpreisen gekauften Weizenquantität entspricht. Die zur Zeit der Veröffentlichung bestehenden Verträge sollen berücksichtigt werden.

Landwirtschaftliche Erzeugnisse oder deren Nebenerzeugnisse, die im Zeitpunkt des Inkrafttretens dieser Vorschriften in rumänischen Häfen auf Schiffe verladen sind, oder die an der Grenze sich befinden, dürfen nur dann aus dem Lande ausgeführt werden, wenn der Verkauf vor der Zentralkommission nachgewiesen wird. Nichtverkaufte, aber auf dem Transport befindliche Erzeugnisse bleiben an die Minimalhöchstpreise gebunden.

Sobald im Amtsblatt der rumänischen Regierung die seitens der Zentralkommission festgesetzten Maximalpreise für die dem inneren Verbrauch vorbehaltenen und die Minimalpreise für die zur Ausfuhr bestimmten Erzeugnisse veröffentlicht sind, sind von sämtlichen Verkäufern auf Grund bestimmter Vordrucke Verkaufserklärungen abzugeben. Die gemäß Artikel 5 der Befugnisse der Zentralkommission festgesetzten Mindestpreise des für die Ausfuhr bestimmten Getreides und der Höchstpreise für den inneren Konsum betragen (am 28. Oktober 1915):

*A. Mindestpreise des für die Ausfuhr bestimmten Getreides:*

1. Für Weizen im Hektolitergewichte von 74 kg und mit 5% Fremdkörper wird ein Mindestpreis von 3500 Lei für 10000 kg bezahlt werden. Jedes Kilogramm Hektolitergewicht mehr oder weniger ändert den Preis um 50 Lei pro Waggon. Jeder Fremdkörper mehr oder weniger ändert den Preis um 25 Lei pro Waggon. Von Roggen werden zwei Körner als ein Fremdkörper betrachtet.

2. Der gewöhnliche Mais, Varietät dinte de cal mit 3—5 verdorbenen Körnern alte Ernte 1914, 3500 Lei der Waggon.

3. Hafer, mit dem Hektolitergewichte von 38 kg und 5% Fremdkörpern 3500 Lei der Waggon.

4. Gerste, bis zu 5% Fremdkörper, 3500 Lei der Waggon.

5. Braugerste, bis zu 5% Fremdkörper, 4000 Lei der Waggon.

6. Roggen mit einem Hektolitergewichte von 70 kg und 3% Fremdkörpern, 3500 Lei der Waggon. Jedes Kilogramm Hektolitergewicht mehr oder weniger ändert den Preis um 50 Lei pro Waggon.



7. Gute *Hirse*, um 4000 Lei den Waggon.
8. *Bohnen*, gewöhnliche Abart, mit höchstens 5% verdorbenen Körnern, 5000 Lei der Waggon.
9. *Speiseerbsen*, gewöhnliche Abart mit wenigstens 4000 Lei der Waggon.

Alle hier erwähnten Preise werden für den Waggon von 10000 kg berechnet, die Ware lieferbar franko Waggon der Aufladestation, in den Säcken der Käufer.

*B. Höchstpreise für den inneren Konsum:*

1. *Weizen*, Hektolitergewicht von 76 kg mit 5% Fremdkörpern, 1900 Lei der Waggon. Jedes Hektolitergewicht mehr oder weniger ändert den Preis um 20 Lei. Jeder Fremdkörper mehr oder weniger ändert den Preis um 10 Lei pro Waggon. Von Roggen werden zwei Körner als ein Fremdkörper berechnet.

2. *Mais*, alte Ernte, Varietät dinte de cal, mit 4% befleckten Körnern, 1400 Lei der Waggon; Ernte 1915 bis 1200 Lei.

3. *Hafer* mit Hektolitergewicht von 58 kg 1500 Lei der Waggon; jedes Kilogramm Hektolitergewicht mehr oder weniger ändert den Preis um 15 Lei pro Waggon.

4. *Gerste*, Hektolitergewicht 57 kg mit 5% Fremdkörpern um 1600 Lei der Waggon.

Sämtliche Unterhandlungen für den Verkauf der angeführten landwirtschaftlichen Erzeugnisse haben durch die Zentralkommission zu erfolgen. Außer durch die Zentralkommission kann kein Verkauf geschlossen werden. Sie ist verpflichtet, sich innerhalb 5 Tagen vom Zeitpunkt der Mitteilung der erfolgten Unterhandlung zu äußern. Die von der Zentralkommission genehmigten Verkäufe werden auf Grund eines Vertragsformulars, das bei der Börse in Bukarest registriert ist, unter dem Vorbehalt der gerichtlichen Durchführung der Streitigkeiten durch das Schiedsgericht der Bukarester Börse vollzogen. In den Verträgen und Angaben über die Art der Ware, Menge, Beschaffenheit, Verkaufsbedingungen, Übergabe-, Transport-, Zahlungs- und Versicherungsbedingungen enthalten. Behufs Vollzugs der Verkäufe und der Transporte werden besondere Verzeichnisse geführt, die zu folgendem dienen:

- a) aus der Gesamtheit der Einschreibungen werden bezirksweise alle Produzenten gewählt werden, welche in jedem Bezirke und in der im allgemeinen Lösungsverzeichnisse des Ministeriums für öffentliche Arbeiten festgesetzten Reihenfolge eingetragen sind;

- b) für den Verkauf in jedem Bezirke wird eine verhältnismäßige Menge zwischen der verhandelten Quantität und der für den Verkauf in jenem Bezirke eingetragenen Gesamtquantität angenommen, und die Verteilung wird in der zahlenmäßigen Reihenfolge der Verzeichnisse bezirksweise erfolgen;

- c) der Verkauf und die Verteilung von Waggonen für die der Zentralkasse der Volksbanken, den Getreidehändlern und den Mühlenbesitzern gebührende Menge wird laut der von diesen Ka-

tegorien gebildeten Verzeichnisse und nach den der Zentralkommission mitgeteilten Normen erfolgen.

Die bei den Bahnstationen und an den Häfen befindlichen Getreidemagazine der rumänischen Eisenbahnen und der rumänischen Flußschiffahrt bleiben der ausschließlichen Verfügung der Zentralkommission vorbehalten.

Die Straßentaxen, die bis zum Inkrafttreten dieser Bestimmung vom Minister der öffentlichen Arbeiten für diejenigen Waggonen erhoben wurden, welche an der Grenzstation abgehen, sowie die Taxen, die einige Gemeinden beim Transport mit den Fuhrwerken für deren Durchzug durch ihr Gebiet einheben, werden vom Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Bestimmung an abgeschafft. Dagegen sind vom Zeitpunkt der Einführung dieser Bestimmungen an für jedermann — sei er Kaufmann oder Erzeuger — 200 Lei für 10000 kg Ware als Straßenabgabe zu bezahlen.

Behufs Deckung der Bedürfnisse ihrer Tätigkeit ist der Kommission außer der Verwendung des ihr zu diesem Zweck vom Staate gewährten Kredits von 50000 Lei noch das Recht zugestanden, eine Provision von 1 pro 100 vom Werte der durch ihre Vermittlung verkauften Waren zu erheben. Etwa übrig bleibende Beträge sind zur Errichtung von Magazinen in den Bahnhöfen der rumänischen Eisenbahnen oder auf staatlichen Grundstücken, sowie für andere Zwecke zur Verbesserung der einheimischen Landwirtschaft zu verwenden.

Durch diese Bestimmungen, die am 15./28. Oktober d. J. in Kraft getreten sind, hofft sich die rumänische Regierung einen großen nationalen Ausfuhrtrust geschaffen zu haben. Die Verordnung soll auf alle Ernten und deren Nebenerzeugnisse „bis zum Zeitpunkt der Durchführung der Ausfuhr unter normalen Bedingungen nach Abschluß des europäischen Friedens“ in Anwendung bleiben. Neben der Frage der technischen Möglichkeit des Abtransportes der rumänischen Ernten ist die Frage der Ausfuhr aus Rumänien nunmehr zu einer reinen Machtfrage zwischen den Zentralmächten und Rumänien, insbesondere zwischen der deutschen Zentral-Einkaufs-Gesellschaft m. b. H. und dem rumänischen Ausfuhrtrust, geworden.

Nach den letzten — Ende Oktober 1915 eingegangenen — Nachrichten hat die rumänische Zentralkommission den Abgang versandfertiger, mit Getreide beladener Schlepper unter den oben angeführten Bedingungen gestattet. Über die weitere Entwicklung des großen, inzwischen von der Zentral-Einkaufs-Gesellschaft getätigten Abschlusses, über den Einzelheiten aus allgemeinen Erwägungen noch nicht mitgeteilt werden dürfen, sind im Abendblatt der Frankfurter Zeitung vom 23. Dezember 1915 und 6. Januar 1916 einige Angaben enthalten.



# DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-  
WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

No. 12

MÄRZ

1916

## Krieg und Zahlungsstundung

Die Regelung des  
Zahlungsverkehrs in den kriegführenden Ländern

Von Otto Jöhlinger, Berlin

(Unter Mitwirkung von Erwin Respondek)

### III.

**Z**U den Gesetzen über den Zahlungsaufschub und die Geschäftsaufsicht hat der preußische Handelsminister in einem Rundschreiben an die Handelskammern nähere Erläuterungen gegeben, in denen es unter andern heißt:

„Wenngleich in der Verordnung über den Zahlungsaufschub nur von Geldforderungen die Rede ist, so ist sie doch insofern auch auf Forderungen auf Lieferung von Waren und dergleichen anzuwenden, als solche Forderungen sich im Falle der Nichterfüllung in Geldforderungen verwandeln. — Die Bewilligung einer Zahlungsfrist ist zulässig, wenn die Lage des Schuldners sie rechtfertigt und die Zahlungsfrist dem Gläubiger nicht einen unverhältnismäßigen Nachteil bringt. Sie kann je nach Lage des Falles für den Gesamtbetrag oder für einen Teilbetrag erfolgen, auch von einer Sicherheitsleistung abhängig gemacht werden. Gedacht ist namentlich an den Fall, daß ein Schuldner in Not dadurch gerät, daß er seinerseits nicht imstande ist, die ihm geschuldeten Beträge einzutreiben. Böswilligen Schuldnern muß die Vergünstigung selbstverständlich vorenthalten bleiben. Auf Forderungen des öffentlichen Rechtes (Steuern, Abgaben, Versicherungsbeiträge) bezieht sich die Verordnung nicht, wohl aber auf solche Forderungen, die dinglich gesichert sind (Hypotheken), auch Mietzinsen sind nicht ausgenommen.“

Über den noch weitergehenden Schutz der Schuldner, der in der Zulassung der Geschäftsaufsicht liegt, schreibt der Handelsminister weiter:

„Die Aufsichtspersonen haben die Geschäftsführung des Schuldners nicht nur zu überwachen,

sondern auch zu unterstützen. Sie haben gegen den Schuldner Anspruch auf Erstattung angemessener barer Auslagen und auf Vergütung für ihre Geschäftsführung. Im übrigen ist das Verfahren gebührenfrei. Während der Dauer der Aufsicht darf das Konkursverfahren über das Vermögen des Schuldners nicht eröffnet werden. Auch ist der Schuldner gegen Arreste und Zwangsvollstreckungen wegen solcher Forderungen gesichert, die unter das Verfahren fallen. Der Schuldner erhält aus den Eingenägen des Geschäftes so viel, wie zu einer bescheidenen Lebensführung für sich und seine Familie erforderlich sind. Er soll ohne Zustimmung der Aufsichtspersonen weder unentgeltliche Verfügungen noch Ansprüche befriedigen oder sicherstellen; Geschäfte des Schuldners mit Dritten sind allerdings nicht ungültig. Der Schuldner aber, der den Verpflichtungen, die ihm die Anordnung der Aufsicht auferlegt, zuwiderhandelt, läuft Gefahr, daß das Gericht das Verfahren aufhebt. Alsdann kann jeder Gläubiger die Zwangsvollstreckung betreiben. Steuern, öffentliche Abgaben, Löhne werden ohne Rücksicht auf die „Geschäftsaufsicht“ geschuldet. Gläubiger, die für ihre Forderungen ein Pfandrecht besitzen, werden zwar durch die Anordnung der Aufsicht nicht gehindert, sich aus dem Pfand für ihre Forderung zu befriedigen. Ist aber eine solche Forderung vor dem 31. Juli 1914 entstanden, so kann der Schuldner eine Zahlungsfrist nachsuchen, durch deren Bewilligung auch die Veräußerung des Pfandes gehemmt wird.“

Über die zu bestellenden Treuhänder ersucht der Handelsminister die Handelsvertretungen, auf die Auswahl geeigneter Persönlichkeiten Bedacht zu nehmen, die als Aufsichtspersonen in Frage kommen können und solche Persönlichkeiten den Gerichten auf Erfordern zu benennen. Der Handelsminister gibt der Hoffnung Ausdruck, daß auch Personen, die früher im Geschäftsleben gestanden haben, bereit sind, ehrenamtlich ihre Kenntnisse und Erfahrungen in den Dienst der Aufgabe zu stellen, Existenzen, die durch den



Krieg zahlungsunfähig geworden sind, vor dem Konkurs und damit vor dem wirtschaftlichen Untergang zu bewahren und auf diese Weise auch dem Vaterlande zu dienen.

Soweit sich ein Urteil fällen läßt, hat im allgemeinen die Geschäftsaufsicht in der Praxis segensreich gewirkt, und sie hat sicherlich dazu beigetragen, die durch den Krieg hervorgerufenen Schädigungen des wirtschaftlichen Lebens zu begrenzen. Allgemein wurde zugegeben, daß die Möglichkeit, den Konkurs in Fällen, in denen der Schuldner ihn nicht verursacht hat, abzuwenden, sehr zu begrüßen ist. Wenn auch hier und da vereinzelt Klagen über Mißgriffe laut geworden sind, so traten doch alle für die unbedingte Beibehaltung der Geschäftsaufsicht ein. Allgemein wurde zwar betont, daß der Schuldner sich bei der Geschäftsaufsicht günstiger stehe als der Gläubiger, namentlich weil die Gerichte, ebenso wie bei der Bewilligung der Zahlungsfrist, im allgemeinen recht konziliant gewesen sind. Ferner wurde darauf hingewiesen, daß die Aufsichtspersonen viel mehr die Interessen der Schuldner vertreten, als die der Gläubiger und es wurde betont, daß den Gläubigern oft jede Möglichkeit der Kontrollen genommen war. Die Bundesratsverordnung schreibt nichts darüber vor, welche Rechte der Gläubiger in bezug auf die Kontrolle während der Dauer der Geschäftsaufsicht hat, und so kam es, daß die Aufsichtspersonen mehrfach den Gläubigern die Einsicht in die Verhältnisse verweigerten. Das ist zu bedauern; denn man wird sicherlich den Gläubigern das Recht nicht absprechen dürfen, im Falle der Abwendung des Konkurses sich nach Möglichkeit über den Stand der Dinge zu informieren. Wie gesagt, handelt es sich aber bei den Klagen hauptsächlich um die Auslegung durch die aufsichtführenden Personen, die oft die Gläubigerinteressen nicht genügend gewahrt haben. Sieht man aber hiervon ab, so ergibt sich, daß sicherlich die Geschäftsaufsicht in einer ganzen Reihe von Fällen die Konkursgefahr völlig beseitigt oder doch erheblich gemildert hat. Damit hängt es denn auch zusammen, daß die Zahl der Konkurse seit Kriegsbeginn in Deutschland viel geringer war, als in Friedenszeiten, während es doch das Natürliche gewesen wäre, wenn die Zahl der Konkurse seit Kriegsbeginn gestiegen wäre.

Die nachstehende Statistik zeigt die Bewegung der Konkursziffern von Monat zu Monat. Zum Vergleich mit den entsprechenden Monaten des Friedens werden die Zahlen der beiden Jahre 1912 und 1913 angeführt. Nach den Ermittlungen der Monatszeitschrift für Finanz- und Bankwesen „Die Bank“ ergibt sich das folgende Bild:

| Monat   | Konkurse. |      |      |      |
|---------|-----------|------|------|------|
|         | 1912      | 1913 | 1914 | 1915 |
| Januar  | 826       | 971  | 854  | 588  |
| Februar | 761       | 884  | 751  | 510  |
| März    | 760       | 854  | 822  | 494  |
| April   | 765       | 962  | 706  | 460  |
| Mai     | 761       | 845  | 682  | 372  |
| Juni    | 791       | 750  | 672  | 399  |

| Monat.         | Konkurse. |      |                         |      |
|----------------|-----------|------|-------------------------|------|
|                | 1912      | 1913 | 1914                    | 1915 |
| Juli           | 837       | 879  | 720                     | 410  |
| August         | 659       | 651  | 415 *)                  | 294  |
| September      | 630       | 671  | 473                     | 277  |
| Oktober        | 809       | 763  | 595                     | 281  |
| November       | 840       | 724  | 511                     | 242  |
| Dezember       | 763       | 735  | 537                     | 253  |
| Im ganzen Jahr | 9220      | 9689 | 5207<br>2531 *)<br>7738 | 4580 |

Zu diesen Zahlen sagt Lansburgh in seiner Zeitschrift: „Bank“ (1915 S. 839):

Diese Ziffern zeigen in der Tat eine auffallend tiefe Senkung der Konkurse. Dieser scharfe Rückgang — trotz des Krieges — hängt natürlich mit der Geschäftsaufsicht eng zusammen. Wie oft diese an Stelle eines Konkurses trat, ist nicht zu bestimmen, da sich ja sehr viele Schuldner freiwillig und ohne Konkursgefahr unter die Geschäftsaufsicht begeben. Bis zum 31. Dezember 1914 wurden 1490 Geschäftsaufsichten verhängt.

In anderen Ländern sind die Konkursziffern meist ebenfalls niedriger gewesen, als in Friedenszeiten. Indes hängt dies damit zusammen, daß die meisten Länder Moratorien erlassen haben. Wo das nicht der Fall ist, sehen wir fast stets eine sehr starke Steigerung der Konkursziffern gegenüber normalen Jahren, eine Folge der durch den Krieg herbeigeführten Verschlechterung der allgemeinen Wirtschaftslage. So z. B. betrug in den Vereinigten Staaten von Amerika, also in einem Lande, in dem kein Moratorium erlassen war, im dritten Quartal des Jahres 1914 die Zahl der Konkurse 4098 mit 86 Millionen Dollar Kapital gegen 3549 mit 43 Millionen Dollar in der gleichen Zeit 1913 und 3499 mit 45 Millionen Dollar in der gleichen Zeit 1912. Hier ist also eine wesentlich größere Zahl von Konkursen festzustellen.

Bewegung der Konkurse in den „Vereinigten Staaten“.

|      | I. Semester | II. Semester |
|------|-------------|--------------|
| 1912 | 8317        | 7135         |
| 1913 | 8163        | 7874         |
| 1914 | 8345        | 9737         |
| 1915 | 12740       | —            |

Die Maßregeln des Bundesrates fanden eine Ergänzung durch eine Reihe von Vorschriften über die *Verlängerung der Fristen des Wechsel- und Scheckrechtes*. Vielfach hatte man gewünscht, daß in Deutschland ein allgemeines Wechselmoratorium eingeführt würde, um dem Wechselgläubiger, der seine Verpflichtungen in Friedenszeiten und unter Voraussetzung normaler wirtschaftlicher Verhältnisse eingegangen war, die Möglichkeit zur Einlösung seiner Wechsel zu geben. Die Reichsregierung hat sich indes mit Recht einem derartigen Teilmoratorium widersetzt; denn es würde zweifellos eine einseitige Bevorzugung der Wechselschuldner gegenüber den anderen Schuldnern gewesen sein, wenn man lediglich die Wechselschulden gesetzlich gestundet hätte. Ein Wechselmoratorium hätte bewirkt, daß ein Fabrikant, der seine Waren gegen Barzahlung kauft und gegen Wechselzahlung an seine Kundschaft liefert, von seiner

\*) Seit Kriegsausbruch.



Kundschaft kein Geld erhalten konnte, während er selbst seine Lieferanten, seine Arbeiter und Angestellten in bar bezahlen müßte. Es würde also eine Störung des Wirtschaftslebens eintreten sein, wenn man lediglich die Wechselschulden gestundet hätte. Die Regierung hat hiervon abgesehen. Sie hat aber eine Reihe von Maßregeln ergriffen, welche die Wechselprotestfristen hinausschob und auch sonst die Rechte der Wechselgläubiger nach Möglichkeit zu wahren suchten. Schon gleich bei der Mobilmachung wurde dem Reichstag ein Gesetz vorgelegt, das der Regierung das Recht zur Verlängerung der Fristen des Wechsel- und Scheckrechtes einräumte.

Auf Grund dieses Gesetzes, des sogenannten „Ermächtigungsgesetzes“, hat die Regierung am 6. August die Verlängerung der Frist des Wechsel- und Scheckrechtes verordnet. Sie hat zunächst die Fristen, die zur Ausübung einer Handlung zur Erhaltung des Wechselrechtes oder des Regreßrechtes notwendig waren, also namentlich die Frist zur Erhebung des Wechselprotestes, um 30 Tage verlängert. Nach dem Wechselrecht ist der Gläubiger gezwungen, zur Wahrung seines Rückgriffrechtes spätestens am zweiten Werktag nach der Verfallzeit Wechselprotest erheben zu lassen. Nach der neuen Verordnung wird dem Schuldner eine gewisse Zeit zur Regelung seiner Verpflichtungen gelassen. Der Gläubiger ist also jetzt nicht mehr gezwungen, den Protest sofort zu veranlassen. Freilich ist er nicht verpflichtet, die 30 Tage innezuhalten. Infolgedessen erhielten die Reichsbankanstalten die Weisung, daß es der verständigen Beurteilung durch die Vorstandsbeamten überlassen bleibt, ob im einzelnen Falle der Protest sofort erhoben werden soll oder hinauszuschieben ist. Dabei sollte, so lautete die Anweisung, auf die durch die gegenwärtigen Verhältnisse geschaffene Notlage der soliden Wechselschuldner in tunlichst weitem Umfang Rücksicht genommen werden. Selbstverständlich habe, so heißt es weiter, die sofortige Vornahme des Protestes jedenfalls dann stattzufinden, wenn anzunehmen sei, daß ein zahlungsfähiger Schuldner im Vertrauen auf die eingetretene Erleichterung mit der Zahlung zurückhalte. Wenn aber in besonderen Fällen die sofortige Protestierung auf ausdrücklichen Antrag des Diskontanten stattfinden soll, so wird durch einen solchen Protest der Kredit des Bezogenen bei der Reichsbank durch einen solchen Kriegsprotest nicht in gleicher Weise beeinträchtigt, wie durch einen Protest in normalen Jahren. Wenn nämlich in normalen Jahren ein Wechsel eines Kunden der Reichsbank zum Protest gelangt, so wird in der Regel dem Bezogenen das Giro-Konto bei der Reichsbank gekündigt. Von der Aufschubfrist ist, wie amtlich mitgeteilt wurde, bei sämtlichen Reichsbankanstalten in außerordentlich großem Umfange Gebrauch gemacht worden\*).

Auch im Privatverkehr dürfte sicherlich durch

die Hinausschiebung der Fristen des Wechsel- und Scheckrechtes viel Unheil verhütet worden sein, da sicherlich ein großer Teil der Großbanken und auch der Kaufleute mit der Hinausschiebung der Protestfrist namentlich in der ersten Zeit des Krieges, einverstanden waren. Die Vorschrift über die Verlängerung der Protestfrist war zugunsten der Schuldner erlassen. Sie hatte aber auch für die Gläubiger einen Vorteil. Denn diese wurden in Fällen, in denen durch kriegerische Ereignisse eine Protesterhebung in der gesetzlich vorgesehenen Zeit nicht möglich war, von der Notwendigkeit entbunden, das Vorliegen der höheren Gewalt nachzuweisen.

Besondere Vergünstigungen sind noch den Provinzen zuteil geworden, die durch den Krieg am meisten in Anspruch genommen wurden. Das war vor allem Elsaß-Lothringen, Ostpreußen und die rechts der Weichsel gelegenen Teile von Westpreußen. Für diese wurde die für das ganze Reich geltende Fristverlängerung von 30 Tagen um 90 Tage erhöht. Hierzu gehören auch alle Wechsel und Schecks, die in den bezeichneten Gebieten fällig sind, vor allem auch die in Danzig zahlbaren Wechsel, welche als Wohnort des Bezogenen einen Ort angeben, der in den Grenzgebieten liegt. Es hängt das damit zusammen, daß die in den Grenzprovinzen wohnende Bevölkerung in sehr vielen Fällen in Danzig ihre Bankverbindung hat.

Der Bundesrat hat auf Grund des § 3 des „Ermächtigungsgesetzes“ am 17. Mai 1915 die *Aufhebung* der für die Fristen des Wechsel- und Scheckrechtes angeordneten Verordnungen *verfügt*. Die 30tägige Verlängerung von Fristen, die zur Ausübung und Erhaltung des Wechselrechtes und Regreßrechtes aus dem Scheck erforderlich sind, tritt am 30. Juni 1915 in der Weise außer Kraft, daß eine an diesem Tage laufende Verlängerung mit dem Ablaufe dieses Tages *endet*.

Bezüglich der Fristen des Wechsel- und Scheckrechtes für Elsaß-Lothringen, Ostpreußen usw. bestimmt eine Bekanntmachung vom 17. Mai 1915, daß die Fristen erst am 31. Juli 1915 frühestens ablaufen. Das gleiche gilt für Wechsel und Schecks in anderen Teilen Ostpreußens als: Allenstein, Gumbinnen, Gerdauen, Memel oder im Stadtkreis Danzig, die als Wohnort des Bezogenen einen Ort angeben, der in den angeführten Bezirken Ostpreußens (Alenstein, Gumbinnen usw.) liegt.

Im Laufe des Krieges wurden die Wechsel- und Scheckfristen nochmals verlängert und durch die Bekanntmachung vom 21. Oktober 1915 (Reichs-Gesetzblatt S. 677) sollen sie erst am 31. Januar 1916 ablaufen, soweit aus anderen Vorschriften nicht ein späterer Ablauf resultiert.

Für die wirtschaftliche Kraft und Widerstandskraft Deutschlands ist der Abbau der sogenannten „Aufschub-Wechsel“ jener Gebiete, die dem Feinde am nächsten standen, ein gutes Beispiel. Die *Deutsche Reichsbank* gibt die Zu- bzw. Abnahme der prolongierten Wechsel in ihrem Portefeuille bekannt. Es wird gewiß allgemeines Inter-

\*) Vergl. Reichstags-Denkschrift Nr. 26 über wirtschaftliche Maßnahmen aus Anlaß des Krieges (S. 19).



esse erregen, wenn diese Zahlen hier für den Ultimo eines jeden Monats angeführt werden.

*Aufnahme- Wechsel bei der Reichsbank in tausend Mark*

|           | 1914  | 1915  |
|-----------|-------|-------|
| Januar    | —     | 41624 |
| Februar   | —     | 36556 |
| März      | —     | 27395 |
| April     | —     | 27418 |
| Mai       | —     | 20720 |
| Juni      | —     | 3424  |
| Juli      | —     | 1272  |
| August    | 57063 | 1282  |
| September | 80465 | 1145  |
| Oktober   | 74735 | 907   |
| November  | 55119 |       |
| Dezember  | 46412 |       |

Da, wie bereits früher gezeigt, fast das ganze Ausland Moratoriums-Bestimmungen erlassen hatte, so ergaben sich hieraus für inländische Gläubiger große Schwierigkeiten. Zahllose deutsche Kaufleute hatten an das Ausland Forderungen, die sie nicht realisieren konnten, während sie im Inlande hätten zahlen müssen. Daneben entstanden aber auch aus dem Umstände Schwierigkeiten, daß vielfach deutsche Kaufleute im Auslande Schuldner und Gläubiger zugleich waren. Das Geld, das sie zu erhalten hatten, wurde ihnen nicht bewilligt, während andererseits die Möglichkeit bestand, daß sie auf Zahlung der schuldigen Beträge in demselben Ausland verklagt wurden, in dem sie Außenstände hatten, die nicht eingehen konnten. Um hier die Schuldner zu schützen, hat man sich zu einem sogenannten „Gegen-Moratorium“ entschlossen. Man hat zwar nicht allgemein die Zahlungsverpflichtung aufgehoben, sondern der Bundesrat bestimmte, daß eine gerichtliche Geltendmachung von Forderungen im Auslande während der Dauer des Krieges nicht stattfinden konnte. Diese Verordnung bezog sich auf alle vermögensrechtlichen Ansprüche, die vor dem Kriege entstanden waren, unter der Voraussetzung, daß die Personen, die solche Ansprüche haben, im Auslande ihren Sitz haben. Die Geltendmachung wurde zunächst durch Verordnung vom 7. August 1914 bis 31. Oktober 1914, dann durch die Bekanntmachung vom 22. Oktober 1914 bis 31. Januar 1915 verlängert. Später traten *allgemeine Zahlungsverbote* an das feindliche Ausland als Ergänzung zu diesen Verordnungen (siehe den entsprechenden Abschnitt).

War ein Verfahren beim Kriegsausbruch schon anhängig, so bewirkte die Bundesrats-Bestimmung seine Unterbrechung für die Dauer des sogenannten Gegen-Moratoriums. Eine Ausnahmevorschrift bestand lediglich für gewerbliche Niederlassungen von Ausländern im Inlande. Wenn solche Niederlassung den Anspruch im Inlande erworben hatte, so konnte sie ihn vor Gericht geltend machen.

Eine englische Verordnung vom 9. September 1914 *verbot* unter schweren Gefängnis- und Geldstrafen *jeglichen Handels- und Zahlungsverkehr* mit dem feindlichen Auslande. Durch diese Gesetzesbestimmung hat England den Kampf auf

sein *wirtschaftliches* Feld getragen, um hierdurch das verhaßte, in so lebensvoller Kraft aufstrebende Deutschland so schwer als möglich zu schädigen oder sogar, wenn es möglich wäre, gänzlich zu vernichten.

Es war klar, daß Deutschland diesem Angriff gegenüber nicht ruhig bleiben durfte. Nach zwei Richtungen hin mußte die deutsche Regierung ihre Interessen schützen. Dies geschah durch Gesetze, die im amtlichen Bericht als „*Vergeltungsmaßnahmen*“ bezeichnet werden. Zunächst ließ man, um Reziprozität zu üben, England seine Politik durch ähnliche Gesetzgebung am eigenen Wirtschaftsleben fühlen, und dann wurde gleichzeitig verhindert, daß aus Deutschland Waren oder Zahlungen nach England geleistet wurden, auch die Eintreibung ausländischer Forderungen wurde sowohl von England direkt als auch indirekt durch neutrale Staaten für seine Rechnung unmöglich gemacht.

Das *Zahlungsverbot gegen England* vom 30. September 1914 bestimmte:

1. Alle Zahlungen in bar, Wechseln, Schecks, Überweisungen usw. nach England, Irland und die britischen Kolonien sind verboten. Jeder Versuch ist bereits strafbar und bei vollführter Überweisung oder Zahlung trifft den wissentlich Übertretenden eine Geldstrafe bis zu 50000 M und eine Gefängnisstrafe bis zu 3 Jahren, unbeschadet der Gesetzesbestimmungen des Landesverrats, die eine noch höhere Strafe in Aussicht stellen.

2. Vermögensrechtliche Ansprüche von Personen, die in britischen Gebieten ihren Wohnsitz oder Sitz haben, gelten vom 31. Juli 1914 an bis auf weiteres als gestundet, ohne daß hiermit eine Berechtigung zur Zinserhebung verbunden ist. Es steht jedoch dem Schuldner frei, sich durch Hinterlegung der geschuldeten Beträge oder Wertpapiere für Rechnung des Berechtigten bei der Reichsbank zu befreien.

3. Die bei Inkrafttreten dieser Verrechnung fälligen *Wechsel* und *Schecks*, deren Frist zur Vorlage für die Zahlung und Protesterhebung noch nicht abgelaufen sind und Protest noch nicht erhoben ist, werden bis nach dem Außerkrafttreten dieser Bestimmung hinausgeschoben.

Weiterhin war die Lage der inländischen Niederlassungen englischer Unternehmungen, die ihren Hauptsitz in England haben, zu regeln. Hier bestimmt das Gesetz, daß Forderungen, die im Betriebe der im Inlande unterhaltenen Niederlassungen entstanden sind, Erfüllung beanspruchen dürfen. Natürlich dürfen diese englischen Niederlassungen das ihnen gezahlte Geld nicht nach England abführen. Verstößen sie gegen dieses Verbot, so finden auf sie die oben angeführten Strafen volle Anwendung.

Eine wichtige Bestimmung, die das Forderungsrecht englischer Niederlassungen in Deutschland einschränkt, wurde zugunsten des deutschen Übersee-Kaufmanns getroffen. Durch die Beschlagnahme verfrachteter Waren, Schließung



deutscher Geschäftsfilialen usw. kommen Wechsel der deutschen Kaufleute, auf ihre ausländischen Kunden gezogen, nicht zur Einlösung. Es ist nur billig, daß solche Wechsel in Händen deutscher Niederlassungen englischer Gesellschaften nicht geltend gemacht werden dürfen.

Bald folgte *Frankreich* seinem Verbündeten mit den gleichen Maßregeln. Im September untersagte Frankreich den *Handel mit dem feindlichen Auslande für die Dauer des Krieges*. Zahlungen und Überweisungen wurden als gegen die öffentliche Ordnung verstoßend hingestellt und daher mit Strafe belegt. Durch die Bekanntmachung des deutschen Bundesrats vom 20. Okt. 1914 wurden im Wege der Vergeltung auf Frankreich und die französischen Kolonien die Verordnungen vom 30. Sept. 1914 [Bekanntmachung, betreffend Zahlungsverbot gegen England, siehe S. 45 ff.] für anwendbar erklärt.

Die Verfügung ist aber von einer Ausnahme durchbrochen. England gegenüber ist festgesetzt, daß die Stundung auch gegen jeden Erwerber des Anspruchs wirkt. Für Frankreich mußte diese Klausel fortfallen. Von Deutschland sind bekanntlich viele Wechselsummen auf Deutschland gezogen und sodann in Frankreich *indossiert*. Eine Stundung der Forderungen aus solchen Wechseln hat für den deutschen Ausländer und etwaigen deutschen Indossanten den Nachteil der längeren Regreßverhaftung. Ohne eine Gefährdung des Ziels, den das Zahlungsverbot gegen Frankreich verfolgt, wurde daher bestimmt, daß die Stundung in keinem Falle stattfindet, wenn der Wechsel bereits vor Inkrafttreten dieser Verordnung aus Frankreich hinausgegangen ist.

Ein Kaiserlicher Ukas der *Russischen Regierung* untersagte alle Zahlungen und Überweisungen an deutsche, österreichisch-ungarische und türkische Institute in Gold, Silber, Platina, Edelmetallen, Wertpapieren und sonstige Waren und Gegenstände. Am 19. November 1914 beantwortete die Deutsche Regierung dieses Verbot mit den gleichen Bestimmungen, wie sie Frankreich gegenüber zur Anwendung gelangten. (Bekanntmachung, betreffend Zahlungsverbot gegen Rußland. Vom 19. November 1914.) Das rasche, siegreiche Vordringen unserer Truppen in Polen führte der deutschen Verwaltung neue Aufgaben zu. Um mit den jeweilig okkupierten Landesteilen bald wieder in einen Handelsverkehr zu gelangen, hob eine Bekanntmachung vom 4. Februar 1915 das Verbot, Zahlungen nach Rußland zu leisten gegenüber den unter *deutscher Zivilverwaltung* stehenden Gebieten Rußlands auf.

Im Mai 1915 gab das stellvertr. Generalkommando des 9. Armeek. für seinen Bezirk bekannt:

Sämtliche hinterlegten Guthaben der *japanischen* Privatbanken, insbesondere der Yokohama-Specie-Bank, werden aus Gründen der Vergeltung gesperrt. Wer diese Guthaben der Sperre entzieht, wird mit einer Gefängnisstrafe bis zu einem Jahre belegt.

Aus anderen deutschen Korpsbezirken sind solche Verfügungen nicht bekannt geworden.

Im Laufe der Zeit brachten es die Verhältnisse mit sich, daß die Regierung einige Änderungen und Durchbrechungen der Zahlungsverbote vornehmen mußte. Diese Ausnahmen waren durch dringende und berechtigte Forderungen der beteiligten Kreise nötig geworden. Bereits am 16. Dezember 1914 traf der Reichskanzler die ersten Ausnahmen in dem gegen das feindliche Ausland ergangenen Zahlungsverbote. Hiernach werden Zahlungen, die zum Erlangen, Erhalten oder Verlängern des französischen und russischen *Patent-, Muster- oder Warenzeichenschutzes* erforderlich sind, bis auf weiteres gestattet. Gegen England gewährte bereits die Verordnung vom 13. Oktober 1914 das gleiche Recht.

Man wird diese Maßnahmen in ihrer Sonderstellung als durchaus berechtigt ansprechen müssen. Sowohl nach den ausländischen, als auch nach deutschen Gesetzen sind für alle Patente *Jahresgebühren* zu zahlen, um ihren Verfall zu verhindern. Das allgemeine Zahlungsverbot Deutschlands gegen das feindliche Ausland, das im ganzen eine *jede* Zahlung inhibiert, ließ die Frage entstehen, ob die von den feindlichen Staaten gewährten Patente fallen gelassen werden sollen, oder durch die erforderlichen Zahlungen zu erhalten wären. Es ist ja klar, daß diese Patente hohe *wirtschaftliche* Werte in sich bergen, die auch der deutschen Volkswirtschaft Nutzen zuführen und somit unserer heimischen Industrie zur Weltgeltung verhelfen. Der geringe Jahresbetrag, der für ihre Erhaltung ins Ausland fließt, kann daher kaum zu Deutschlands Nachteil auf seine Finanzlage zurückwirken, wenn er in Kriegszeiten dennoch ausgeführt wird.

Die gegen England, Frankreich und Rußland erlassenen Zahlungsverbote finden nach einer Verordnung vom 20. Dezember 1914 keine Anwendung auf *Deutsche*, die in jenen Ländern Geschäfte betrieben und nun infolge des Krieges das feindliche Ausland verlassen mußten. Sie haben vielfach Geschäftsguthaben gegen ihre deutschen Kunden und sind jetzt — infolge zangsweiser Liquidationen ihrer Unternehmen — mittellos. An diese Deutschen, die also Inhaber oder Teilhaber eines Unternehmens waren und anlässlich des Krieges das feindliche Ausland verlassen haben, können die rechtmäßigen Zahlungen entgegen den oben ausgeführten Zahlungsverboten vom 30. September, 20. Oktober und 19. November 1914 geleistet werden.

Hierbei ist es gleichgültig, ob jene Deutschen sich in Deutschland selbst oder in einem verbündeten oder neutralen Lande aufhalten. Berechtigte Verdachtsgründe, die dahin gehen, daß die an den Deutschen abzuführenden Beträge ins feindliche Ausland fließen könnten, schließen eine Zahlung natürlich aus.

Auf Grund der Bekanntmachung über die Geltendmachung von Ansprüchen von Personen, die im Ausland ihren Wohnsitz haben, ist, durch Verordnung vom 25. Juni 1915, zugunsten von Personen, die in der *Schweiz* ihren Wohnsitz



haben, eine Ausnahme der oben ausgeführten Bestimmungen zugelassen. Demnach können an Schweizer und inländische Unternehmen schweizer Gesellschaften Zahlungen geleistet werden. Freilich gilt diese Ausnahme nicht für Angehörige Großbritanniens, Irlands, Frankreichs, Rußlands, sowie deren Kolonien, die in der Schweiz leben.

Auf Grund des § 3 des „Ermächtigungs-Gesetzes“ vom 4. August 1914 regelte der Reichskanzler durch die Bekanntmachung vom 22. Dezember 1914 die Verhältnisse inländischer Niederlassungen von Banken, die ihren Sitz im feindlichen Auslande haben. Wir finden hier die Klarlegung des Falls, wo eine fremde Bank dem deutschen Kaufmann einen Wechsel zur Akzeptation und Zahlung vorzulegen berechtigt ist, der auf ihn von überseeischen Geschäftsfreunden trassiert ist. Die fremde Bank kann einen solchen Wechsel z. B. durch Diskontierung von dem Aussteller erworben haben, also in ihrem Geschäftsbetriebe an sich ziehen, sie kann Indossatar sein und die Aufgabe haben, den Wechsel einzuziehen, schließlich den Wechselankauf auf Grund einer mit dem deutschen Bezogenen getroffenen allgemeinen Vereinbarung vornehmen. Der Bundesrat entschied bezüglich der Zweifel, die im Hinblick auf das Zahlungsverbot an das feindliche Ausland entstanden:

„Daß für die Frage der Stundung Ansprüche einer ausländischen Bank auf Annahme und Zahlung von Wechseln, die im Ausland ausgestellt sind, nicht schon deshalb als im Betrieb einer inländischen Niederlassung entstanden anzusehen sind, weil die Niederlassung den Kredit, der den Ansprüchen zugrunde liegt, gewährt oder vermittelt hat, oder weil die auf dem Wechsel befindliche Order auf die inländische Niederlassung der Bank lautet, oder weil die Niederlassung den Wechsel zur Annahme vorgelegt hat.“ (Denkschrift des Reichstags Nr. 44, S. 82.)

Gemäß dieser Entscheidung erließ die Regierung eine entsprechende Vorschrift für Bankansprüche auf Deckung von Wechselzahlungen. Ein deutscher Kaufmann zieht auf eine Londoner Bank z. B. einen Wechsel mit der Verpflichtung für ihn, rechtzeitig vor Präsentation durch den Wechselinhaber Deckung zu hinterlegen. Diese Vereinbarung ist gewöhnlich mit der in Deutschland arbeitenden Niederlassung der Londoner Bankfirma getroffen. Nun könnte die inländische Niederlassung Leistung der vereinbarten Deckung hier fordern, wenngleich sie auch für London gilt. Hiergegen ist aber einzuwenden, daß nicht die inländische, sondern die Londoner Bankniederlassung die Zahlung des Wechsels tatsächlich effektiert. Auch in dieser zweifelhaften Frage suchte der Bundesrat durch eine ausdrückliche Verordnung die Schwierigkeiten zu beseitigen und entschied:

„Daß für die Frage der Stundung Ansprüche einer Bank auf Deckung für Wechselzahlungen, die im Ausland bewirkt oder zu bewirken sind, nicht schon deshalb als im Betrieb einer inländischen Niederlassung der Bank entstanden gelten, weil die Niederlassung den diesen Ansprüchen zugrunde liegenden Kredit gewährt oder vermittelt hat.“ (a. a. O. S. 82.)

Die Rechtsbeziehungen zwischen Inland und

dem feindlichen Auslande erfuhren eine weitgehende Regelung. Bei der Betrachtung dieser Verhältnisse kann nicht außer Acht gelassen werden, daß im Auslande umfangreiche Moratorien erlassen wurden, die natürlich auch auf die im Inlande wohnenden Personen, die gegen ihre ausländischen Schuldner Forderungen geltend machen können, zurückwirken. Aus dieser Tatsache ergab sich die Notwendigkeit, dem ausländischen Gläubiger die Eintreibung seiner Außenstände unmöglich zu machen. Für die Handelskreise war eine diesbezügliche Regelung der Verhältnisse durchaus notwendig. Am 7. August 1914 gab daher der Bundesrat bekannt:

Personen, die im Auslande ihren Sitz haben, können vermögensrechtliche Ansprüche, die vor dem 31. Juli 1914 entstanden sind, bis zum 31. Oktober 1914 nicht geltend machen. Sind aber jene Forderungen im Betriebe einer im Inland unterhaltenen gewerblichen Niederlassung entstanden, so findet die vorstehende Vorschrift keine Anwendung.

Ein Dekret vom 22. Oktober 1914 dehnt die Geltendmachung jener Ansprüche von Personen, die ihren Wohnsitz im Ausland haben, bis zum 31. Januar 1915 aus, und wird am 21. Januar 1915 bis zum 30. April 1915 verlängert.

Die Wirksamkeit der ausgeführten Bestimmungen wird am 22. April 1915 in der Weise ausgedehnt, daß an Stelle des 30. April 1915 der 31. Juli 1915 tritt.

Gleichzeitig mit dem sog. Gegen-Moratorium wurden besondere Bestimmungen über die Wechsel, die im Auslande ausgestellt waren, getroffen.

Für diese Auseinandersetzung auf wechselrechtlichem Gebiete waren weitergehendere Verfügungen zu treffen. Der angeführte Aufschub der gerichtlichen Geltendmachung konnte hier nicht zur Befriedigung der inländischen Schuldner genügen. Die Bekanntmachung vom 10. August 1914 greift hierin regelnd ein. Sie bestimmt einen Aufschub von 3 Monaten aller fälligen Wechsel, die im Ausland vor dem 31. Juli 1914 ausgestellt waren und im Inland zahlbar sind. Eine Ergänzung findet diese Verordnung durch den Erlaß vom 12. August 1914, wonach sich die Wechselsumme der prolongierten Wechsel um 6% p. a. für 3 Monate erhöht.

Zur Begründung des Wechsel-Moratoriums führt die Amtliche Reichstags-Denkschrift (Nr. 26, S. 23 ff.) folgendes aus:

„Wegen der formalen Natur der Wechselverbindlichkeiten war es notwendig, den Kreis der betroffenen Wechsel nach Merkmalen zu bestimmen, die aus dem Wechsel selbst zu entnehmen sind. Anderenfalls würde der Inhaber eines Wechsels vielfach im Ungewissen darüber sein, wann er den Protest zu erheben hätte, und ebenso würde für die Regreßpflichtigen die Unklarheit darüber, ob der Protest rechtzeitig erhoben ist, zu Schwierigkeiten führen. Es war daher insbesondere nicht möglich, etwa den Umstand, ob dem Wechsel eine Warenlieferung aus dem Auslande zugrunde liegt, für ausschlaggebend zu erklären. Daß bei dem gewählten Merkmal unter Umständen Wechsel, die zur Deckung von Warenlieferungen aus dem Auslande bestimmt waren, von dem Fälligkeitsaufschub nicht getroffen werden, sofern sie nämlich einen ausländischen Aus-



stellungsort aufweisen, ließ sich nicht vermeiden. Ebenso mußte es im Interesse der Gesamtheit in Kauf genommen werden, daß umgekehrt auch inländischen Verkäufern der Fälligkeitsaufschub entgegengehalten werden kann, wenn etwa der zur Deckung der Kaufforderung bestimmte Wechsel im Auslande ausgestellt worden ist. Damit dem Inhaber eines unter den Zahlungsaufschub fallenden Wechsels bei der Diskontierung aus den gesetzlichen Vorschriften keine Schwierigkeiten entstehen, ist ausdrücklich bestimmt, daß die Reichsbank und die Privat-Notenbanken, die im allgemeinen nur Wechsel mit einer höchstens dreimonatlichen Laufzeit erwerben und zur Deckung ihrer Noten benutzen dürfen, befugt sind, die Wechsel trotz der verlängerten Verfallzeit zu diskontieren und zur Notendeckung zu verwenden. (§ 12 der Bekanntmachung vom 12. August 1914.) Dieses Wechsel-Moratorium hat sich im allgemeinen als recht segensreich erwiesen. Indessen läßt sich nicht verkennen, daß die gesetzliche Hinausschiebung der Fälligkeit um längere Fristen, in Verbindung damit, daß die Wechselsumme sich um 6% Zinsen bis zur neuen Verfallzeit erhöht, unter Umständen auch nachteilige Wirkungen erzeugt. Der Wechselschuldner, der zur ursprünglichen Verfallzeit zahlen kann, und zur Vermeidung des Anschwellens der Wechselsumme auch zahlen will, vermag die vorzeitige Einlösung nur zu bewirken, wenn der Gläubiger hiermit einverstanden ist. Zur vorzeitigen Annahme der Zahlung sind aber die Gläubiger vielfach nicht bereit, weil sie auf die weitere Verzinsung der Wechselanlage zu 6% nicht verzichten wollen. Die Reichsbank-Verwaltung hat es als ihre Pflicht angesehen, sich auf einen dem Schuldner günstigeren Standpunkt zu stellen. Sie hat daher bereits kurz nach dem Inkrafttreten der Bekanntmachungen vom 10. und 12. August 1914 die Reichsbank-Anstalten angewiesen, die Einlösung von Auslands-Wechseln jederzeit vor dem hinausgeschobenen Fälligkeitstermin unter Abzug einer 6%igen Zinsvergütung vom Einlösungstage bis zum neuen Verfalltage entgegenzunehmen.“

Nach der Bekanntmachung hätten Auslands-Wechsel, die Anfang August 1914 verfielen, Anfang Februar 1915 eingelöst werden müssen. Der Bundesrat hat aber die Fälligkeit dieser Wechsel durch eine Bestimmung vom 18. Januar 1915 nochmals um 3 Monate verschoben. In der neuen Bekanntmachung knüpft aber das Gesetz die jährliche Verzinsung von 6% auf die ursprüngliche Wechselsumme für die weiteren 3 Monate an die Bedingung, daß der Inhaber des Wechsels den Bezogenen Nachricht über den Besitz des Wechsels gibt. Weiterhin ist der Bezogene nunmehr *berechtigt*, den Wechsel einzulösen, wobei der Zinszuschlag nur für die Zeit bis zur Einlösung zu entrichten ist.

Diesen Verpflichtungen und Rechten wird ein Nachdruck insoweit gegeben, als eine weitere Erhöhung der Wechselsumme um die Zinsen nur im Falle rechtzeitiger Benachrichtigung eintritt. Für Wechsel, bei denen die Zeit der Vorlage zur Zahlung und der Protesterhebung durch die Bekanntmachungen, betreffend Zahlungsverbot gegen England, Frankreich und Rußland, vom 30. September, 20. Oktober und 19. November 1914 hinausgeschoben ist, bleiben die Vorschriften dieser Bestimmungen bestehen. Eine Erhöhung der Wechselsumme um einen Zins findet nicht statt.

Die Bekanntmachungen über die Fälligkeit

der im Ausland ausgestellten Wechsel haben nach dem 18. Januar 1915 keine Erneuerung erfahren. Ein Bedürfnis lag praktisch nicht mehr vor, da der weitaus größte Teil derartiger Auslandswechsel bereits vor Ablauf der Fälligkeit bezahlt war. Wie rasch der deutsche Kaufmann seine Verbindlichkeiten auch im schweren wirtschaftlichen Kampfe erfüllt, geht aus einer Darstellung der Abzahlungen von jenen Auslandswechseln hervor, die im Besitze der Deutschen Reichsbank waren:

Tilgung der vor dem 31. Juli 1914 ausgestellten Auslandswechsel in Millionen Mark.

| Zeit              | Bestand im Portefeuille d. Reichsbank |         | Davon vorausbezahlt |         |              |
|-------------------|---------------------------------------|---------|---------------------|---------|--------------|
|                   | Stück                                 | Betrag  | Stück               | Betrag  | %-Verhältnis |
| Bis 30. Nov. 1914 | 8835                                  | 175 455 | 2762                | 49 601  | 28,3         |
| „ 31. Dez. 1914   | 8866                                  | 176 013 | 4069                | 85 472  | 48,6         |
| „ 31. Jan. 1915   | 8886                                  | 176 220 | 5134                | 125 700 | 71,3         |
| „ 28. Febr. 1915  | 8887                                  | 176 220 | 5849                | 141 840 | 80,5         |
| „ 31. März 1915   | 8890                                  | 176 230 | 6436                | 152 123 | 86,3         |

Soviel über die Regelung der Zahlungsverhältnisse in Deutschland. Welche Maßregeln das Ausland in bezug auf die Stundung von Verpflichtungen während des Krieges vorgenommen hat, soll in einem speziellen Teile gezeigt werden, der im Aprilheft beginnt.

## Der Krieg und die Sprache des Kaufmanns

Von Th. Blum, Dessau

### III.

WIE es bedenklich ist, *allgemeine* Urteile über Kaufmannssprache schlechthin zu bilden, so ist es noch bedenklicher, damit *Vorurteile* zu verbinden und die Kaufmannssprache und den Kaufmann wegen der Art seiner Sprachäußerungen zu verurteilen, besonders aber ihm nationale Würde abzusprechen, es müßte denn zuvor ein eindeutiger, unbestrittener und unbestreitbarer Begriff des Nationalen und ein einheitlicher Maßstab dafür gefunden werden. Es ist ganz unbestreitbar, wird auch nicht bestritten, daß das Wörterbuch des Kaufmanns eine außerordentlich große und sicher auch entbehrliche Menge von Fremdworten enthält. Abgesehen davon aber, daß viele innerhalb und außerhalb der Zunft darin keinen Nachteil, eher einen Vorteil sehen, muß doch eine vorurteilslose Betrachtung feststellen, daß die behauptete größere sprachliche Sündhaftigkeit des Kaufmanns zum guten Teil nur eine scheinbare ist. Es handelt sich um Vergehen, die vor aller Augen liegen, von jedem beobachtet werden können, der vielleicht achtlos an gefährlicheren, feineren Sünden vorübergeht. Der Kaufmann ist ein Mann der Öffentlichkeit, seine Schriftsätze, seine Werbe-



schriften, seine Anpreisungen dringen in alle Schichten des Volkes. Das Literatur-, das Gelehrteutsch ist immer nur einem mehr oder weniger beschränkten Kreise zugänglich und bewußt. Wenn die Schneiderin neben ihre Türe schreibt „Pariser Modes“, so sieht diese kindliche Dummheit jeder, der vorübergeht, das Wortgeprotz gelehrter und anderer Bücher wirkt nur auf einen kleinen Kreis. Dazu kommt, daß das Urteil sich an solche Erscheinungen der Alltäglichkeit offen und laut hervorwagt, während es sich der wirklichen und vermeintlichen Wissenschaftlichkeit und Gelehrsamkeit gegenüber scheu zurückhält. Früher wurde auch schon darauf hingewiesen, daß der Kaufmann in bezug auf die Verwendung des Fremdwortes sich in einer sehr hohen Gefahrenklasse befindet, daß für ihn die Versuchung, manchmal sogar die Notwendigkeit sehr groß ist, sich fremder Ausdrücke zu bedienen. Da er der Mittler zwischen Erzeuger und Verbraucher ist, muß er Fachausdrücke, auch fremde, von allen übernehmen. Er befindet sich in einer Art Zwangslage, es liegt in seiner Aufgabe und seinem berechtigten Eigeninteresse begründet, daß er die Absichten und Ansichten, auch die Sprachformen und Sprachwünsche der Erzeuger möglichst unverfälscht an die Verbraucher weitergibt. Wenn wir also seine sprachliche Verantwortlichkeit feststellen wollen, müssen wir zunächst all das Sprachgut oder auch Sprachungut ausscheiden, das ihm zur ehrlichen Weitervermittlung übergeben worden ist. Seine Verantwortlichkeit ist auf den Wortschatz zu beschränken, der seinem Einflusse, seiner Willkür untersteht. Damit aber kommen wir zur Erörterung des Hauptgrundes, der die beklagte Häufigkeit des Fremdwortes in der Kaufmannssprache erklärt und begreiflich macht, wenn auch nicht entschuldigt.

Die verhältnismäßige Häufigkeit der Fremdwörter in der Handelssprache ergibt sich aus dem *Wesen und den Aufgaben des Handels* und aus seinen *Arbeitsverhältnissen*.

Aus dem *Wesen und den Aufgaben des Handels*. Der Handel lebt von der örtlichen Verteilung der Gütererzeugung. Das Handwerk ist bodenständig, der Handel bodenflüchtig. *Freizügigkeit ist für ihn Bedürfnis und Voraussetzung*. Er entdeckt Neuland und Zukunftsland. Es ist schon oft hervorgehoben worden, daß der Kaufmann der Bannerträger fortschrittlicher Rechtsentwicklung gewesen ist und ist. Er hat der nationalen Einheit bedeutsam vorgearbeitet. Seine Tätigkeit wirkt ausgleichend, er trägt das Kulturmehr nach den Gegenden des Kulturminder, er ist Kulturvermittler, auch Sprachvermittler. Es dürfte eine anregende und nicht müßige sprachforscherische Aufgabe sein, den Anteil des Handels an der Binnenwanderung der deutschen Sprachbestandteile wissenschaftlich nachzuweisen. Der Kaufmann aller Gegenden des Landes tritt in Beziehungen zu

Menschen aller anderen Bezirke, der schwäbelnde Kaufmann zu dem sächselnden, der Rheinländer zum Ostpreußen. Der Kaufmannsreisende ist nicht nur der große Witzvermittler, sondern auch der Sprach-, der Mundartvermittler. Er verbindet aber nicht nur die verschiedensten örtlichen Sprachgebiete, sondern ebenso die verschiedensten Sprach- und Bildungsschichten miteinander. Dabei bleibt immer etwas „hängen“. Freilich überträgt er nicht nur die Eigenarten, sondern auch die Unarten der verschiedenen Bezirke und Schichten. Jene Freizügigkeit gilt aber in noch höherem Maße für den *internationalen* Verkehr. Im Verhältnis von Land zu Land, von Volk zu Volk, von Kultur zu Kultur, von Sprache zu Sprache ist der Kaufmann Vermittler, ist Vermittler zwischen Begriffserzeuger und Begriffsverbraucher. Ein Teil der Kaufleute ist immer unterwegs, immer in Verkehr mit Anderssprachigen. In dem „Fenriswolf“, einer „Finanznovelle“ (Jena 1914, bei E. Diederichs) des ungenannten „Dichters der Eisernen Sonette“, deren eigenartige Kunstauffassung hier nicht erörtert werden kann, schreibt der „Held“, der Direktor der Berliner „Bank für Industrie und Handel“, Kommerzienrat Heinrich Böhle am 21. April einen Brief aus Berlin, am 22. April aus Zürich, er hält sich am 2. und 3. Mai im Pariser „Hotel Continental“ auf, um mit Charles Brémantier zu verhandeln, trifft am 4. Mai mit dem Morgenschnellzug in London ein, um in Traveller's Club zu wohnen und eine Besprechung mit seinem „verehrten Freunde“ Clark Russell abzuhalten, reist nach Berlin zurück, schreibt am 14. Mai von Skagen aus und nimmt am 15. Mai an einer Versammlung in Christiana teil. Das ist nicht ohne Wesenszüge. Eine solche Vielheit der Personen- und Sprachbeziehungen kann nicht ohne Einfluß auf die eigene Sprache bleiben. Dem Hamburger fließt das „all right“ aus dem Munde, wie einem Binnenländer sein „bitte schön“. Besonders im kaufmännischen Briefverkehr macht sich die Einwirkung der Auslandsbeziehungen geltend. Der undeutsche und mißverständliche, aber ganz allgemein gebrauchte Ausdruck „ich bestelle Ihnen“ ist sicherlich eine Nachbildung des französischen *demande à quelqu'un*. Dieser ursächliche Zusammenhang zwischen Auslandsbeziehungen und Fremdwortgebrauch ist ja schon immer erkannt, beklagt aber auch als Rechtfertigungsgrund, wenigstens aber als Milderungsgrund anerkannt worden. Ich belege das mit einer Stelle aus einem im 18. Jahrhundert viel gebrauchten Handelsbriefsteller, dem „allezeit fertigen Handelskorrespondent“ von Paul Jacob Marperger (5. Auflage, Hamburg 1764, S. 39/41). „Es haben sich aber dieselben (Fremdworte), vornehmlich (ich möchte wohl sagen) durch etlicher Klüglinge hochmüthige Thorheit, und zu teutscher Kaufleute eignener Schande, wiewol solche mit der Decke eines grossen Nutzen will bemäntelt werden, in unsere teutsche Mutter-Sprache eingeschlichen; Und



zwar meistentheils darum, weil wir, GOtt Lob! in Teutschland unsere Handlung bis an die weitentlegensten Oerter der Welt ausbreiten, und also mit fremden Völkern, die fremde Sprachen führen, viel zu thun haben, da man sich denn hier und darzu der selbigen Redens-Arten und Ausdrücken, welche etwann eine Waare oder kaufmännische Handlung (der eingebildeten Meynung nach) besser als unsere teutsche Sprache vorstellen und beschreiben, gewöhnet, nicht zwar so ganz und gar ohne Nutzen, in Ansehung, daß noch theils ausländische Wörter so beschaffen, daß sie eine Sache sehr kurtz ausdrücken, welche im teutschen weitläufig müste umschrieben werden; die auch allbereit, so zu reden, das Bürgerrecht, insonderheit bey den Holländern, empfangen, daß sie nunmehr verschiedene Völker in Handlungen auseinander setzen, und nicht wol ohne Schaden oder Unordnung (wie einige Sprach-Künstler lächerlicher aber vergeblicher Weise mit den in Bürgerlichen Reden eingeschlichenen fremden Wörtern thun wollen), können ausgemunstert werden. Jedoch tadle ich nur ihren Mißbrauch daß insonderheit unsere teutsche Contoristen meynen, daß sie keine verständige Zeile in den Brief schreiben können, wo sie nicht allerhand fremde, unge reimte, und bey den Haren herbey gezogene, lateinische, französische oder italienische Wörter mit einmengen; Insonderheit, wo sie einen Monat 2. oder 3. bey einem Sprachmeister gewesen, und etwann aus dem Wörterbuche oder eines andern Phantasten zugeschriebenem Briefe, ein fremdes Wort erschnappt haben.“

Als merkwürdiges Beispiel, wie man aus einer Not eine Tugend machen und Böses zum Guten wenden kann, erinnere ich daran, daß vor Jahren W. Brosius nichts an dem häufigen Fremdwortgebrauch zu tadeln fand, sondern ihn vielmehr lobte und seine Steigerung empfahl, weil man auf diese Weise von selbst zu einer internationalen Hilfssprache käme.

Neben den internationalen Personenbeziehungen haben fast noch mehr die auswärtigen Sachbeziehungen die Einfuhr und den Eigengebrauch von Fremdwörtern gefördert. Das braucht hier nicht bewiesen zu werden. Wir wissen, wie wir mit neuen, von auswärts bezogenen Einrichtungen und Sachen auch die fremden Ausdrücke dafür übernommen haben. Man denke an die außerordentlich große Zahl von Lehnwörtern in unserer Sprache. Aber dieser Vorgang gehört nicht nur der Frühzeit unserer Wirtschafts-, Kultur- und Sprachgeschichte an, er hat sich immer wiederholt und wiederholt sich täglich, und in immer steigendem Grade, in dem Maße, wie unsere Wirtschaft in die Weltwirtschaft verflochten wird. Natürlich gilt das nicht nur für das Wirtschafts-, sondern für jedes Kulturgebiet. Andererseits aber wäre es gründlich verfehlt, ein zwingendes historisches und unbedingtes Gesetz daraus ableiten zu wollen, wonach es unabänderlich fest-

stehe, daß mit der Sache das Wort übernommen werden müsse. Es ist in sehr vielen Fällen möglich, das fremde Sachgut zu übernehmen, den Namen aber aus eigenem Bestande zu liefern. Was für die Zeiten eines bewußten oder unbewußten Gehen- und Geschehenlassen galt, braucht nicht für die Zeit einer klaren, planmäßigen und zielbewußten Sprachpolitik zu gelten. Die Zeit des sprachlichen Liberalismus kann und muß vielleicht abgelöst werden von einer Zeit der „wachsenden Staatstätigkeit“ (A. Wagner), hier besser der wachsenden Gesellschafts-, Volkstätigkeit. Ein so kostbares Volksgut, wie die Sprache, das nie recht Einzel Eigentum sein kann, darf in seiner Mehrung oder Minderung, Verwahrung und Verwaltung, Pflege und Behandlung nicht lediglich der Einzelwillkür überlassen werden. Für „natürliches“ (?) Sprachwachstum bewußte Sprachkultur! Es handelt sich dabei durchaus nicht um neue Forderungen. Der Deutschunterricht in den Schulen hat immer diesen Zweck verfolgt.

Die Mängel der Kaufmannssprache und damit der Fremdwortmißbrauch in ihr erklären sich aber auch aus der *Arbeitsweise* und den *Arbeitsbedingungen* des Kaufmanns. Für ihn besonders ist Zeit Geld.

Auch für das kaufmännische Schriftwerk ist Wirtschaftlichkeit Pflicht. Daraus erklärt sich das Streben nach Kürze, Formelhaftigkeit. Derselbe Geschäftsfall kehrt im Laufe des Tages, des Jahres immer wieder, von selbst stellt sich dafür dieselbe gleichbleibende Form ein. Die Formel erstarrt im Formular. Aber auch beim einzeln stilisierten Schriftstück, beim Diktat löst das Gedächtnis immer wieder dieselben Vorstellungen, Begriffe und Worte aus, gesellen sich ganze Wortreihen aus der gewohnheitsmäßigen Bewußtseinsverbindung ganz selbständig und unwillkürlich aneinander. Wie beim Lesen ganze Wortreihen durch das Auffassen eines einzigen Wortes oder Reihenteiles bewußt werden, so auch beim Schreiben und Vorsprechen von Schriftsätzen ähnlichen Inhalts. Es handelt sich dabei um einen ganz allgemeinen Bewußtseinsvorgang. In die gewohnheitsmäßigen Wortverbindungen wird natürlich auch das Fremdwort einbezogen, so daß seine Besonderheit überhaupt nicht mehr empfunden wird. Der Gebrauch der Formel und des Fremdwortes wirkt wie eine „erworbene“ Eigenschaft, er ist eine Art Erziehungsergebnis, die Folge des „Umganges“, der ja in der Erziehung überhaupt eine hervorragende Rolle spielt. Nur darf man nicht bloß an den Umgang mit Menschen denken, sondern ebenso an den mit Sachen und Verhältnissen. Freilich wird jene, psychologisch erklärliche, Eigenart der kaufmännischen Schriftarbeit noch besonders gestärkt durch eine andere kaufmännische Wesensart, die an sich nützlich ist, in unserem Falle aber unerfreulich wirkt. Der Kaufmann ist sachlich, manche Geschäftszweige verlangen ein gewisses Zurück-



treten, ja Unterdrücken der Persönlichkeit. Andererseits wird diese strenge, unpersönliche Sachlichkeit durch die Entwicklung der Unternehmungs- und Betriebsformen im Handel gefördert. Im Großbetrieb, in dem Dutzende von Korrespondenten tätig sind, die mit ihrer Persönlichkeit nach außen überhaupt nicht bemerkt, als Schreiber und Verfasser der Briefe nicht erkannt, für deren Vorzüge nicht gewürdigt, für ihre Mängel nicht verantwortlich gemacht werden, schwindet der Reiz des persönlichen Ausdruckes, die Freude an selbständiger Schriftgestaltung, das Stilfein- und Verantwortlichkeitsgefühl. Ja, der bewußt oder unbewußt persönliche Ausdruck kann ihnen unbequem und nachteilig werden. Die Arbeitsteilung, die gleichzeitig eine Arbeitsvereinigung ist, verlangt ein möglichst reibungsloses Zusammenarbeiten aller Betriebskräfte. Das ist aber um so leichter und vollkommener zu erreichen, je besser die einzelnen Arbeitsvorgänge gegenseitig abgestimmt und in Übereinstimmung gebracht sind, und je mehr jede Teilarbeit dem Zwecke des Ganzen angepaßt und von diesem aus bestimmt ist. Diese Arbeitsbedingungen des Großbetriebes mechanisieren natürlich auch den Schriftverkehr. Man darf den Einfluß nicht verkennen, dem die Tatsache auf den kaufmännischen Briefstil ausübt, daß das Heer der Angestellten immer mehr anwächst, die nicht das Recht auf den eigenen Ausdruck haben, und denen daher auch die Neigung und das Gefühl dafür verkümmert.

Aber nicht nur im Innern des Betriebes, sondern ebenso nach außen entpersönlicht und versachlicht sich der Schriftverkehr. Die Firma, der Geschäftsname, deckt sich immer weniger mit dem bürgerlichen Namen des Kaufmanns. Die Geschäftsfreunde kennen sich kaum noch, zwischen ihnen bestehen nur noch Sachbeziehungen. Ich finde unter einem Brief einen gestempelten Sachfirmennamen, vielleicht einer Aktiengesellschaft, und darunter ein geheimnisvolles Tintenstiftgebilde, das wahrscheinlich einen Namen darstellen soll. Mich geht aber auch nur der Firmenname etwas an. Karl Schulze schreibt mir: „Unser Herr Karl Schulze wird Sie besuchen.“ Darunter die Firma und Karl Schulzes unleserlicher Namenszug.

Die dargestellten Eigenarten der kaufmännischen Arbeitsweise haben begreiflicherweise auch die Art der *kaufmännischen Ausbildung* bestimmt, die wiederum dahin geführt hat, diese Eigenart zu festigen, die erworbenen guten oder schlechten Eigenschaften zu vererben und zu steigern. Jede rein auf Erfahrung, Nachahmung, Anpassung beruhende Berufsausbildung wirkt wie eine Art geistige Unzucht. Es war Pflicht des jungen Kaufmannes, sich die althergebrachten Formen und Formeln seines Berufes möglichst fest, sicher und unverändert anzueignen. Diese Formen und Formeln galten für etwas Wesentliches, den Stand Kennzeichnendes, ein erberechtigter Standesbesitz und Standesvorzug. Der

Junge mußte eifrig aufmerken und gucken, wie die Alten sich räuspern und spucken. Wer anders redete, schrieb und dachte, als es geheiligtes Herkommen war, dem fehlte der rechte kaufmännische Sinn und Geist. Wie lernte der Kaufmannslehrling Briefe verfassen und schreiben? Er mußte das ehrwürdige Kopierbuch abschreiben, die Briefe des Prinzipals und der Handlungsdiener fein säuberlich, andächtig mit Ehrfurcht in dieses Kopierbuch eintragen. So lernte er das Handwerk. Es war seine Pflicht, die Vorbilder getreulich nachzuahmen, und je besser ihm das gelang, je mehr er sich gehorsamst an die ehrwürdigen Formeln anschloß, je sicherer er sie beherrschte, um so mehr wurde er gelobt, um so besser eignete er sich zum Kaufmann. Diese zünftlerische Neigung zum Hergebrachten, dieses Haften an Sprachformeln und Ausdrücken, die der lebendigen Schriftsprache längst fremd geworden waren, in ihr sich ausnahmen wie altmodisches Hausgerät in einem modischen Putzzimmer, wurde auch dann noch genährt, als neben die kaufmännische Lehre die Fachschulausbildung trat. Deren Lehrer, meist selbst der Praxis entstammend, brachten aus ihr die Ehrfurcht vor dem geheiligten „Kaufmannsstil“ mit. Der Unterricht hatte sich streng an die Praxis zu halten, nicht so sehr an ihr tieferes Bildungsbedürfnis, sondern mehr noch an ihre mehr oder weniger zufälligen Formen. Es war eine furchtbar wichtige Sache, ob in einem Rechnungsbriefe eine Summenangabe zu unterstreichen oder nicht zu unterstreichen war. Bis in unsere Zeit hinein bestand die Aufgabe des Unterrichts im Briefverkehr darin, einige Dutzend „Briefmuster“ treulich nachahmen zu lassen, „nachbilden“, wie man das nannte und nennt. Mit Bildung hat's freilich nichts zu tun. Die Lehrbücher dazu erschienen in Hülle und Fülle, und jeder Herausgeber fühlte sich verpflichtet, in der Vorrede zu bekennen, daß seine Briefvorlagen und „Muster“ alle der Praxis entnommen seien. Ein zweifelhafter Vorzug für ein Buch, das junge Kaufleute dazu erziehen soll, mit Bewußtsein und Sicherheit Sachaufgaben die beste, klarste, reinste Sprachform zu geben. Die alte Art der bloßen, sklavischen Nachahmung, in die Schule verpflanzt. Diese Art der Ausbildung ist in der Hauptsache mit Schuld daran, daß der Kaufmannsbrief soviel alten Sprach- und auch Fremdwortkram weiterschleppt und die Krankheit auf jedes neue Kaufmannsgeschlecht überträgt. Es hilft nichts, eine Sammlung von „Sprachdummheiten“ anzulegen und sie den Jungen zur Abschreckung vorzulegen. Nicht Sprachquacksalberei, eine vernünftige Naturheilmethode, die den ganzen Organismus von innen heraus behandelt, sie führt zur Heilung. Kräftige logische Schulung, Stärkung der Sprachkraft, des deutschsprachlichen Willens!

Freilich wäre es falsch, all die gerügten Mängel allein dem Kaufmann zu Lasten zu schreiben. Die *Allgemeinheit* hat wesentlich mit Schuld



darán. Alle leiden an einer Krankheit, die nur beim Kaufmann besonders stark und auffällig zum Ausdruck kommt. Daher muß sich die Kur auch auf alle erstrecken. Auch der deutsche Kaufmann ist Geist vom Geiste seines Volkes.

Daß wir an einer üblen *Fremdwortsucht* leiden, braucht hier nicht weiter ausgeführt zu werden. Wenn man die Kaufmannssprache vom Fremdwort reinigen will, muß man die Gesamtsprache reinigen. Aber wie? Wie jede Seuche, ist auch die Fremdwortseuche dadurch zu bekämpfen, daß die Anlage dazu beseitigt, die Krankheitsherde vernichtet werden. Die Ursachen der Krankheit lagen in der Überschätzung eines falsch verstandenen Persönlichkeitskultes. Die Sprache ist ein Volksgut, ein Gemeinbesitz, der niemals ganz Privateigentum werden kann, mit dem jeder nach Willkür und Belieben schalten und walten, das er verändern, durch Fremdgut vermehren darf. Ein Schutzzoll gegen fremde Spracheinfuhr, Schutz der nationalen Sprachart! Bei keinem Volke ist wohl soviel von „Persönlichkeit“ und „Individualität“ geredet worden, wie bei uns. Aber merkwürdig, vielleicht auch gerade deshalb, ist nirgends die Volkspersönlichkeit, das eigenartige Volkstum, die Volksonderheit in Erziehung und Leben so wenig gepflegt worden, als in Deutschland. Wir müssen ein deutsches Kulturbewußtsein erlangen, das Bewußtsein, daß wir vielleicht nicht besser, wohl aber anders sind als die anderen, und daß der Ausdruck, die Lebensform dieses Fürsich- und Andersseins die Sprache ist, daß wir unsere Kulturart schwächen, wenn wir diese Sprache verkümmern lassen, daß wir unsere Kulturmöglichkeiten vermindern, wenn wir dieser Sprache durch Einflößung fremden Kulturgeistes ihre Kraft, ihre Zeugungsfähigkeit rauben. Vernunft-ehen zwischen Deutsch- und Fremdwort sind möglich, Herzens-, Stimmungsehen nicht. Der Krieg ist uns ein gewaltiger Erzieher. Gelingt es, unserem Volke deutsches Sprachgewissen zu geben, so wird auch die Kaufmannssprache deutsch werden, denn wie das Wasser in verbundenen Röhren, so fließt der Geist, der Wille von einem zum anderen.

Aber auch sonst hat die Allgemeinheit Schuld an unserem Kaufmannsübel. Mehr Achtung vor den schaffenden Ständen, mehr Achtung vor dem Kaufmann! Er ist gesellschaftsfähig geworden, die Gesellschaft erzieht ihn. Das steigert auch sein sprachliches Verantwortlichkeitsgefühl. Bildungsunterschiede, auch Sprachunterschiede werden von ihm peinlicher empfunden. Der gebildete Kaufmann von heute spricht und schreibt, wie der Gebildete überhaupt. So lehre ihn auch die Schule.

Und dann! Der Kaufmann ist abhängig vom Kunden. Legt dieser Wert auf Sprachreinheit, wird sich der Kaufmann danach richten. Man erziehe das ganze Volk wirtschaftlicher, kaufmännischer. Wenn das aufschneiderische Fremdwort in der Werbesprache nicht mehr wirkt,

nicht mehr den Eindruck „eines besonders günstigen Angebots“ macht, wird es der Kaufmann von selbst lassen: Er ist ein feiner Seelenkenner und kennt seine Leute. Zieht der Kunde das Fremde und das Fremdwort nicht mehr vor, tut's auch der Kaufmann nicht mehr.

Die meiste Schuld aber trägt wohl die Schule, der Deutschunterricht in der Schule. Wir haben Sprachanatomie, nicht Sprachbiologie getrieben, da ist der lebendige Geist verloren gegangen. Die Sprache ist im Flusse, in der Entwicklung. Der Schüler lebt in dieser Entwicklung, er lebt in der Tagessprache. Man zeigt ihm aber das Gewordene, nicht das Werdende, das Sein. Woher sind die Beispiele genommen? Aus der Kunstsprache unserer Klassiker. Die zergliedert er. Wir können nicht Dichter erziehen, aber wir sollen Kaufleute, Richter, Beamte bilden, die ihre Sprachsicherheit an den Aufgaben der Tagesgeschäfte bewähren sollen, nicht an Schilderungen der Morgenröte. An solchen Aufgaben zeige man ihnen den Reichtum, die Schönheit, die Kraft, die Biegsamkeit, die Formsamkeit, die Fülle unserer Sprache, die Entbehrlichkeit und Windigkeit des Fremdwortes. So wollen wir alle erziehen, auch den künftigen Kaufmann. Verleiht der Krieg uns diesen Willen, dann wird er auch der deutschen Sprache, auch der deutschen Kaufmannssprache zum Segen werden\*).

## Der Krieg gegen den deutschen Handel nach Süd-Amerika

Von M. Ritzenthaler-Frankfurt a. M.

DER wirtschaftliche Krieg gegen den deutschen Export und den deutschen Handel wird vielleicht nirgendwo erbitterter geführt, als in Süd-Amerika. Hierbei zeichnen sich die Franzosen durch eine Taktik aus, die kindisch, häßlich und *unwirksam* ist, während unsere Pioniere gegen alle Anstürme standzuhalten wissen. Dies ist kein Eigenlob, sondern eine Tatsache, die wir in dem offiziellen und privaten Jeremiaden der französischen Kaufleute in Süd-Amerika nachlesen können. Derartige Jeremiaden laufen vor allem bei der Handelskammer in Paris oder auch bei den großen Pariser Blättern ein. Sie verdienen, wie wir sehen werden, unsere Beachtung und sie sind in hohem Maße geeignet, gegen einen unzeitgemäßen Pessimismus anzukämpfen.

Bekanntlich schickte die französische Regierung eine wirtschaftliche Sondermission nach Rio de Janeiro, Bello-Horizonte, Monte rideo usw.; der Bericht dieser Mission läßt sich in dem lapidaren Satz zusammenfassen: *auf dem kommerziellen Gebiet sind diese Deutschen so stark wie zuvor!* Ein Sonderberichterstatter sucht nun in

\*) Aus Raumangel mußte darauf verzichtet werden, die Fremdwortfrage im Handel nach den einzelnen Für und Wider, den Gründen und Gegengründen zu behandeln. Diese Aufgabe muß einer besonderen Darstellung vorbehalten bleiben.



einem soeben veröffentlichten Bericht nachzuweisen, warum das der Fall sei. Er sagt da neben anderem: diejenigen Deutschen, die nicht nach der Heimat zurückkehren konnten, betreiben bei ihrer Kundschaft eine tätige und tendenziöse (!) Propaganda. Um ihre Kundschaft zu bewahren, zaudern sie nicht, in Ermangelung deutscher Waren diejenigen ihrer früheren Konkurrenten zu verkaufen, amerikanische, englische, ja selbst französische Waren! Nach dem Kriege werden sie noch weniger damit zaudern, an die Stelle dieser nichtdeutschen Artikel wieder die made in Germany zu setzen, wobei sie jetzt schon sicher sind, ihre alte Kundschaft ungeschmälert wieder zu erwerben. Im übrigen nehmen sie jetzt schon alle Arten von Aufträgen an auf Lokomotiven, Eisenbahnmaterial usw., obgleich sie weder wissen, wie sie liefern können, noch wann sie liefern können. Aber damit ist es noch nicht genug, nein, sie behalten ihre Methode der großen Kreditgewährung bei und geben zum Beispiel den Plantagenbesitzern von Bahia Vorschüsse für Lieferungen von Tabak, die nach dem Kriege zu bewerkstelligen sind. Derart bemühen sie sich, Hamburg den Besitz des Monopols als Markt für brasilianische Tabake zu verbürgen — Hamburg, wo selbst die französische Regie einkaufte...

Kurz und gut, der deutsche Handel verliert nichts von seiner Aktionskraft oder seinem Einfluß in Süd-Amerika, dank der Einigkeit, der Solidarität, der Zähigkeit, die kennzeichnend für diese Rasse sind und die unterstützt werden durch den Bluff und eine lügnerische Propaganda. (Hier beginnt unser Franzose, furchtbar zu schimpfen und unsere Kaufleute aller denkbaren Kniffe und Listen zu zeihen, um dann fortzufahren:) Die zahlreichen deutschen Firmen in Rio, Buenos-Aires; San Paolo sind tätiger, denn je zuvor. Ihr Druck und derjenige ihrer Banken, die sehr mächtig sind, lasten auf unseren Geschäften, auf der einheimischen Presse, ja selbst auf den einheimischen Behörden. Die große Zeitung „La Nacion“ (Buenos-Aires) wagte es, ihre Sympathie mit unserer gerechten Sache auszudrücken — sofort wurde ihr mit dem Einstellen der Inseratenaufträge der deutschen Banken und Firmen gedroht.

Während derart diese Deutschen fortfahren, in den südamerikanischen Ländern mit der Fülle ihrer Mittel zu operieren, wurde unser kommerzielles Heer, das sowieso nicht allzu stark war, durch unsere Mobilmachung furchtbar dezimiert, so daß diesen Deutschen das Feld frei wurde. Unsere Mission hat sich dieses Notstandes anzunehmen versucht und ihre Aufmerksamkeit auf jene Fälle gerichtet, in denen es sich um einberufene Kaufleute handelte, deren Firmen nun langsam und sicher zugrunde gehen, erdrückt durch die deutsche, englische und nordamerikanische Konkurrenz. Die zur Wahrung der deutschen Interessen in Süd-Amerika bestimmte, von *Dernburg* geschaffene Liga wird

das ihre tun, um dem französischen Handel das Leben zu erschweren. —

Ein anderer Franzose berichtet über die Mittel zur Aufhetzung der Süd-Amerikaner gegen uns. Das beliebteste Mittel ist die Verbreitung von pangermanistischen oder gefälschten Karten, auf denen Süd-Amerika als eine deutsche Kolonie dargestellt wird... Hierbei leistet die *Gazeta de Noticias* (Rio de Janeiro) Söldnerdienste. Wie weit diese Propaganda Erfolg hat, läßt sich aus den französischen Berichten nicht ersehen; doch setzt man auf solche Mittel anscheinend große Hoffnungen.

An einer anderen Stelle heißt es: Die Sache der Deutschen ist in Süd-Amerika in moralischer Hinsicht sehr schwach. Die Intellektuellen und die großen Massen sind gegen Deutschland, das nur die konservativen und klerikalen Klassen für sich zu gewinnen verstand. Aber in materieller Hinsicht bleibt die Stellung der Deutschen sehr stark infolge der mächtigen Interessenbeziehungen, die man anzuknüpfen verstand, und infolge der *Furcht vor einem deutschen Sieg*. Die Deutschen haben die südamerikanischen Märkte teils durch die Zahl und die Ausdauer ihrer Handelsagenten, teils durch geschickte und erfinderische Methoden und schließlich auch mittels Unehrlichkeiten zu erwerben verstanden: zähes Angebot ihrer billigen Ware, kommerzielle Propaganda durch Kataloge und Muster in Überfülle, die bestens aufgemacht waren, Niederlagen von Maschinen und Waren, die immer betrachtet und geprüft werden konnten, langen Kredit usw. Sie erraten die Wünsche ihrer Kunden, sie passen sich dem Geschmack ihrer Kunden an, sie sind zuvorkommend und sie schmeicheln in einem Lande, in dem man gern geschmeichelt wird; sie stellen kostenlos Pläne auf, sie senden Modelle für die kommerziellen und technischen Schulen, ihre Maschinen und ihr Material herrschten im ganzen Süd-Amerika vor. (Alsdann fängt auch dieser Bericht mit ödem Schimpfen über die Korruption der Deutschen an, wobei das alte Märchen, daß Krupp für seine ausländischen Kunden einen minderwertigen Stahl verarbeite, nochmals aufgewärmt wird: Die südamerikanischen Regierungen täten gut daran, ihr deutsches Artilleriematerial nachzuprüfen und sich davon zu überzeugen, ob es nicht aus dem gleichen Stahl gearbeitet ist, wie der an Belgien gelieferte.)

Die anderen Berichte wiederholten mit der Eintönigkeit des Papageischreies alle Klagen über die schlechte Methode des französischen Exporthandels, über den Mangel eigentlicher Exportbanken, über die Unlust des Franzosen, ins Ausland zu gehen und etwas zu wagen usw. „All das muß anders werden,“ meint abschließend einer dieser Berichte, „ich werde sagen, wie und warum; uns fehlte es bis heute an einer zusammenarbeitenden, methodischen Aktion.“ Man wird auf das „wie und warum“ gespannt sein dürfen.



ZEITSCHRIFT FÜR  
HANDELS  
WISSENSCHAFT  
UND HANDELS  
PRAXIS  
MIT DEM BEIBLATT

*Der  
Kaufmann  
und das  
Leben*

MÄRZ

1916

8. JAHRG

HEFT 12

LEIPZIG VERLAG CARL ERNST POESCHEL



# HERAUSGEBER DER ZEITSCHRIFT

DR. HERM. REHM

ord. Prof. an der Universität Straßburg

DR. H. NICKLISCH

Professor a. d. Handelshochschule Mannheim

DR. GEORG OBST

Privatdozent an der Universität Breslau

K. K. REGIERUNGSRAT ANTON SCHMID

Direktor u. o. Professor der k. k. Exportakademie,  
Professor an der k. k. Konsular-Akademie und an  
der k. k. Technischen Hochschule in Wien.

HERAUSGEBER DES BEIBLATTES: DR. ARTHUR SCHRÖTER

Professor an der Handelshochschule Mannheim

## INHALT DER ZEITSCHRIFT

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Handelswissenschaftliche Ehrentage (mit Bild). Von <i>Prof. Dr. H. Nicklisch</i> , Mannheim . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 268 |
| Die Anstellungsverträge (Arbeitsverträge) während des Krieges und nach dem Kriege. Von Stadtrechtsrat <i>Dr. Anton Erdel</i> , Dozent an der Handelshochschule Mannheim . . . . .                                                                                                                                                                                                         | 269 |
| Marktpreis. Eine zeitgemäße Untersuchung. (Schluß.) Von <i>Prof. Eugen Schigut</i> , Wien . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 274 |
| Die Vereinheitlichung des deutsch-österreichischen Bahntariffsystems. Von <i>Eugen Löwinger</i> , Charlottenburg . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                | 278 |
| Die Verlagsgesellschaft deutscher Konsumvereine mit beschr. Haftung, Hamburg. Von Bücherrevisor <i>Alfred Schramm</i> , Hamburg . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                 | 279 |
| Aus der Praxis . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 283 |
| Kalkulations- und Kontrolleinrichtungen eines Detail-Kaufhauses. (Schluß.) Von Diplom-Handelslehrer <i>Joh. Kempkens</i> , Metz. S. 283. — Die Bedeutung der englisch-deutschen Blockade für das amerikanische Wirtschaftsleben. Von <i>Ludwig W. Schmidt</i> , New York. S. 285. — Journalteilung in der amerikanischen Buchführung. Von <i>Friedrich Klug</i> , Offenbach a. M. S. 286. |     |
| Rundschau . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 287 |
| Handel. S. 287. — Hochschulnachrichten. S. 287. — Industrie. S. 288. — Persönliches. S. 288. — Verkehr. S. 289.                                                                                                                                                                                                                                                                           |     |
| Bücherbesprechungen / Literatur-Übersicht / Anzeigen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |     |

## INHALT DES BEIBLATTES

|                                                                                                                                                                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Krieg und Zahlungsstundung. Die Regelung des Zahlungsverkehrs in den kriegführenden Ländern. III. Von <i>Otto Jöhlinger</i> , Redakteur des Berliner Tageblattes, Berlin (unter Mitwirkung von <i>Erwin Respondek</i> ) . . . . . | 141 |
| Der Krieg und die Sprache des Kaufmanns. III. Von <i>Dir. Th. Blum</i> , Dessau . . . . .                                                                                                                                         | 147 |
| Der Krieg gegen den deutschen Handel nach Süd - Amerika. Von <i>Dr. M. Ritzenthaler</i> , Frankfurt a. M. . . . .                                                                                                                 | 151 |

Bezugspreis: Einschließlich Beiblatt vierteljährlich M. 3.50 (K. 4.20)

VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL IN LEIPZIG, SEEBURGSTR. 57



# **4 $\frac{1}{2}$ % Deutsche Reichsschatzanweisungen**

## **5% Deutsche Reichsanleihe, unkündbar bis 1924**

### **(Vierte Kriegsanleihe)**

Zur Bestreitung der durch den Krieg erwachsenen Ausgaben werden 4 $\frac{1}{2}$ % Reichsschatzanweisungen und 5% Schuldverschreibungen des Reichs hiermit zur öffentlichen Zeichnung aufgelegt.

Die Schuldverschreibungen sind seitens des Reichs bis zum 1. Oktober 1924 nicht kündbar; bis dahin kann also auch ihr Zinsfuß nicht herabgesetzt werden. Die Inhaber können jedoch über die Schuldverschreibungen wie über jedes andere Wertpapier jederzeit (durch Verkauf, Verpfändung usw.) verfügen.

### **Bedingungen**

1. Zeichnungsstelle ist die Reichsbank. Zeichnungen werden

**von Sonnabend, den 4. März, an bis Mittwoch, den 22. März, mittags 1 Uhr**

bei dem Kontor der Reichshauptbank für Wertpapiere in Berlin (Postcheckkonto Berlin Nr. 99) und bei allen Zweiganstalten der Reichsbank mit Kasseneinrichtung entgegen-

genommen. Die Zeichnungen können aber auch durch Vermittlung der Königlichen Seehandlung (Preussischen Staatsbank) und der Preussischen Central-Genossenschaftskasse in Berlin, der Königlichen Hauptbank in Nürnberg und ihrer Zweiganstalten, sowie

sämtlicher deutschen Banken, Bankiers und ihrer Filialen, sämtlicher deutschen öffentlichen Sparkassen und ihrer Verbände, jeder deutschen Lebensversicherungsgesellschaft und jeder deutschen Kreditgenossenschaft erfolgen.

Zeichnungen auf die 5% Reichsanleihe nimmt auch die Post an allen Orten am Schalter entgegen. Auf diese Zeichnungen kann die Vollzahlung am 31. März, sie muß aber spätestens am 18. April geleistet werden. Wegen der Zinsberechnung vgl. Ziffer 9, Schlußsatz.

2. Die Schatzanweisungen sind in 10 Serien eingeteilt und ausgefertigt in Stücken zu: 20000, 10000, 5000, 2000, 1000, 500, 200 und 100 Mark mit Zinsscheinen zahlbar am 2. Januar und 1. Juli jedes Jahres. Der Zinsenlauf beginnt am 1. Juli 1916, der erste Zinsschein ist am 2. Januar 1917 fällig. Welcher Serie die einzelne Schatzanweisung angehört, ist aus ihrem Text ersichtlich.

Die Reichsfinanzverwaltung behält sich vor, den zur Ausgabe kommenden Betrag der Reichsschatzanweisungen zu begrenzen; es empfiehlt sich deshalb für die Zeichner, ihr Einverständnis auch mit der Zuteilung von Reichsanleihe zu erklären.

Die Tilgung der Schatzanweisungen erfolgt durch Auslosung von je einer Serie in den Jahren 1923 bis 1932. Die Auslosungen finden im Januar jedes Jahres, erstmals im Januar 1923 statt; die Rückzahlung geschieht an dem auf die Auslosung folgenden 1. Juli. Die Inhaber der ausgelosten Stücke können statt der Barzahlung viereinhalbprozentige bis 1. Juli 1932 unkündbare Schuldverschreibungen fordern.

3. Die Reichsanleihe ist ebenfalls in Stücken zu 20000, 10000, 5000, 2000, 1000, 500, 200 u. 100 Mark mit dem gleichen Zinsenlauf und den gleichen Zinstermen wie die Schatzanweisungen ausgefertigt.

4. Der Zeichnungspreis beträgt:

für die 4 $\frac{1}{2}$ % Reichsschatzanweisungen 95 Mark,

„ „ 5% Reichsanleihe, wenn Stücke verlangt werden, 98,50 Mark,

„ „ 5% „ wenn Eintragung in das Reichsschuldbuch mit Sperre bis 15. April 1917 beantragt wird, 98,30 Mark

für je 100 Mark Nennwert unter Berechnung der üblichen Stückzinsen (vgl. Ziffer 9).

5. Die zugeteilten Stücke werden auf Antrag der Zeichner von dem Kontor der Reichshauptbank für Wertpapiere in Berlin bis zum 1. Oktober 1917 vollständig kostenfrei aufbewahrt und verwaltet. Eine Sperre wird durch diese Niederlegung nicht bedingt; der Zeichner kann sein Depot jederzeit — auch vor Ablauf dieser Frist — zurücknehmen. Die von dem Konto für Wertpapiere ausgefertigten Depotscheine werden von den Darlehnskassen wie die Wertpapiere selbst beliehen.

6. Zeichnungsscheine sind bei allen Reichsbankanstalten, Bankgeschäften, öffentlichen Sparkassen, Lebensversicherungsgesellschaften und Kreditgenossenschaften zu haben. Die Zeichnungen können aber auch ohne Verwendung von Zeichnungsscheinen brieflich erfolgen. Die Zeichnungsscheine für die Zeichnungen bei der Post werden durch die Postanstalten ausgegeben.



7. Die Zuteilung findet tunlichst bald nach der Zeichnung statt. Über die Höhe der Zuteilung entscheidet die Zeichnungsstelle. Besondere Wünsche wegen der **Stückelung** sind in dem dafür vorgesehenen Raum auf der Vorderseite des Zeichnungsscheines angegeben. Werden derartige Wünsche nicht zum Ausdruck gebracht, so wird die Stückelung von den Vermittlungsstellen nach ihren Ermessen vorgenommen. Späteren Anträgen auf Abänderung der Stückelung kann nicht stattgegeben werden.
8. Die Zeichner können die ihnen zugeteilten Beträge vom 31. März d. J. an jederzeit voll bezahlen.

Sie sind verpflichtet:

|     |                          |                                |
|-----|--------------------------|--------------------------------|
| 30% | des zugeteilten Betrages | spätestens am 18. April d. J., |
| 20% | " " " "                  | 24. Mai d. J.,                 |
| 25% | " " " "                  | 23. Juni d. J.,                |
| 25% | " " " "                  | 20. Juli d. J.,                |

zu bezahlen. Frühere Teilzahlungen sind zulässig, jedoch nur in runden, durch 100 teilbaren Beträgen des Nennwerts. Auch die Zeichnungen bis zu 1000 Mark brauchen nicht bis zum ersten Einzahlungstermin voll bezahlt zu werden. Teilzahlungen sind auch auf sie jederzeit, indes nur in runden, durch 100 teilbaren Beträgen des Nennwerts gestattet; doch braucht die Zahlung erst geleistet zu werden, wenn die Summe der fällig gewordenen Teilbeträge wenigstens 100 Mark ergibt.

Beispiel: Es müssen also spätestens zahlen: die Zeichner von M 300: M 100 am 24. Mai, M 100 am 23. Juni, M 100 am 20. Juli;  
die Zeichner von M 200: M 100 am 24. Mai, M 100 am 20. Juli;  
die Zeichner von M 100: M 100 am 20. Juli.

Die Zahlung hat bei derselben Stelle zu erfolgen, bei der die Zeichnung angemeldet worden ist.

Die am 1. Mai d. J. zur Rückzahlung fälligen **80000000 Mark 4%** Deutsche Reichsschatzanweisungen von 1912 Serie II werden — ohne Zinsschein — bei der Begleichung zugeteilter Kriegsanleihen zum Nennwert unter Abzug der Stückzinsen bis 30. April in Zahlung genommen.

Die im Laufe befindlichen **unverzinslichen Schatzscheine** des Reiches werden — unter Abzug von 5% Diskont vom Zahlungstage, frühestens aber vom 31. März ab, bis zum Tage ihrer Fälligkeit — in Zahlung genommen.

9. Da der Zinsenlauf der Anleihen erst am 1. Juli 1916 beginnt, werden auf sämtliche Zahlungen für Reichsanleihe 5%, für Schatzanweisungen 4½% Stückzinsen vom Zahlungstage, frühestens aber vom 31. März ab, bis zum 30. Juni 1916 zugunsten des Zeichners verrechnet; auf Zahlungen nach dem 30. Juni hat der Zeichner die Stückzinsen vom 30. Juni bis zum Zahlungstage zu entrichten. Wegen der Postzeichnungen siehe unten.

Beispiel: Von dem in Ziffer 4 genannten Kaufpreis gehen demnach ab:

| I. bei Begleichung von Reichsanleihe           |                 |               |        | II. bei Begleichung v. Reichsschatzanw.        |                 |               |        |
|------------------------------------------------|-----------------|---------------|--------|------------------------------------------------|-----------------|---------------|--------|
| a) bis zum 31. März                            | b) am 18. April | c) am 24. Mai |        | d) bis zum 31. März                            | e) am 18. April | f) am 24. Mai |        |
| 5% Stückzinsen für 90 Tage                     | 72 Tage         | 36 Tage       |        | 4½% Stückzinsen für 90 Tage                    | 72 Tage         | 36 Tage       |        |
| = 1,25%                                        | 1,—%            | 0,50%         |        | = 1,125%                                       | 0,90%           | 0,45%         |        |
| Tatsächlich zu zahlen- der Betrag also nur für |                 |               |        | Tatsächlich zu zahlen- der Betrag also nur für |                 |               |        |
| Stücke                                         | 97,25%          | 97,50%        | 98,—%  |                                                |                 |               |        |
| Schuldbuch- eintragung                         | 97,05%          | 97,30%        | 97,80% |                                                | 93,875%         | 94,10%        | 94,55% |

Bei der Reichsanleihe erhöht sich der zu zahlende Betrag für jede 18 Tage, um die sich die Einzahlung weiterhin verschiebt, um 25 Pfennig, bei den Schatzanweisungen für jede 4 Tage um 5 Pfennig für je 100 Mark Nennwert.

Bei **Postzeichnungen** (siehe Ziffer 1, letzter Absatz) werden auf bis zum 31. März geleistete Vollzahlungen Zinsen für 90 Tage (Beispiel Ia), auf alle anderen Vollzahlungen bis zum 18. April, auch wenn sie vor diesem Tage geleistet werden, Zinsen für 72 Tage (Beispiel Ib) vergütet.

10. Zu den Stücken von 1000 Mark und mehr werden für die Reichsanleihe sowohl wie für die Schatzanweisungen auf Antrag vom Reichsbank-Direktorium ausgestellte **Zwischenscheine** ausgegeben, über deren Umtausch in endgültige Stücke das Erforderliche später öffentlich bekanntgemacht wird. Die Stücke unter 1000 Mark, zu denen Zwischenscheine nicht vorgesehen sind, werden mit größtmöglicher Beschleunigung fertiggestellt und voraussichtlich im August d. J. ausgegeben werden.

Berlin, im Februar 1916.

**Reichsbank-Direktorium.**

Havenstein. v. Grimm.



# Handelshochschule zu Königsberg i. Pr.

Erste Einschreibung 26. April 1916

Beginn der Vorlesungen

27. April 1916



Das Vorlesungsverzeichnis für das Sommerhalbjahr 1916 ist erschienen und kann unentgeltlich vom Sekretariat bezogen werden

## Die Tonindustrie- Zeitung

Berlin N.W. 21,  
Dreyesstraße 32

erscheint im 40. Jahrgang und gilt als die  
bestunterrichtete und  
bedeutendste aller  
Fachzeitschriften der  
Baustoffindustrie

Probenummern portofrei und kostenlos

Verlag Carl Ernst Poeschel, Leipzig

Sobald erscheint

die achte verbesserte und vermehrte Auflage von

## Geld-, Bank- und Börsenwesen

(Sammlung kaufmännischer Unterrichtswerke  
Band I)

von Dr. Georg Obst

Bankdirektor a. D., Privatdozent an der Universität Breslau

8. Auflage. 33. bis 35. Tausend

Gebunden M 6.—

„Wir empfehlen jedem, der auf diesen Gebieten das unentbehrlichste Wissen sich aneignen oder vervollständigen will, die lichtvolle, klare Belehrung durch Dr. Obst's Handbuch.“  
Handel und Industrie.

Interessenten erhalten Spezialprospekte, sowie Hauptkatalog „Bücher des deutschen Kaufmanns“ kostenfrei.

## Wer fremde Sprachen lernen will

bedient sich am besten der Lehrbücher nach der  
Methode Gaspey-Otto-Sauer  
die sich sowohl im Schulunterricht wie im Privat-  
und Selbstunterricht hervorragend bewährt haben.

Bis jetzt erschienen folgende Grammatiken:

|                          |        |                         |        |
|--------------------------|--------|-------------------------|--------|
| Arabisch . . . . .       | M 10.— | Polnisch . . . . .      | M 4.60 |
| Bulgarisch . . . . .     | „ 4.60 | Portugiesisch . . . . . | „ 4.80 |
| Chinesisch . . . . .     | „ 8.—  | Rumänisch . . . . .     | „ 4.60 |
| Dänisch . . . . .        | „ 4.80 | Russisch . . . . .      | „ 5.—  |
| Englisch . . . . .       | „ 3.60 | Schwedisch . . . . .    | „ 4.80 |
| Französisch . . . . .    | „ 3.60 | Serbisch . . . . .      | „ 4.—  |
| Japanisch . . . . .      | „ 6.—  | Spanisch . . . . .      | „ 4.—  |
| Italienisch . . . . .    | „ 3.60 | Suahili . . . . .       | „ 5.—  |
| Neugriechisch . . . . .  | „ 6.—  | Tschechisch . . . . .   | „ 5.—  |
| Neupersisch . . . . .    | „ 10.— | Türkisch . . . . .      | „ 8.—  |
| Niederländisch . . . . . | „ 4.80 | Ungarisch . . . . .     | „ 5.—  |

Dazu gibt es Schlüssel und teilweise kleine Sprachlehren,  
Lese- und Gesprächsbücher.

Nur kleine Sprachlehren  
erschieden für folgende Sprachen:

|                              |       |                    |       |
|------------------------------|-------|--------------------|-------|
| Duala . . . . .              | M 2.— | Hausa . . . . .    | M 4.— |
| Ewe . . . . .                | „ 2.— | Finnisch . . . . . | „ 2.— |
| Marokkanisch . . . . . M 5.— |       |                    |       |

Alle Bücher sind gebunden. Man verlange ausführliche  
Prospekte, auch über die Ausgaben in fremden Sprachen.  
Zu beziehen durch alle Buchhandlungen des In- u. Auslandes

Julius Groos Verlag · Heidelberg



# Standard-Werke des Handelsrechts!

## Staubs Kommentare

zum

### Handelsgesetzbuch + Gesetz, betr. d. G. m. b. H.

9. Aufl. 2 Bde. M 50.—, geb. M 55.— 4. Aufl. M 18.50, gebunden M 20.—

### Wechselordnung

8. Aufl. M 10.—, geb. M 11.50

Bei den neubearbeiteten Staub'schen Kommentaren, die von ähnlichen Werken kaum erreicht, geschweige denn übertroffen werden, ist man eine Häufung aller möglichen Vorzüge gewöhnt, ja man setzt sie ohne weiteres voraus; zunächst verlangen diese Großkommentare vom Leser nicht die Kenntnis des Gesetzes, sondern sie vermitteln die letztere, was für die Praxis des Geschäftslebens von einschneidender Wichtigkeit ist. In beiden Werken wird alsdann nicht die sonst häufig beliebte Rechtsanwendung mit ihrer einengenden und ausdehnenden Auslegung, Motiventulstus, Subsumption, Fiktion usw. vertreten, vielmehr interpretieren die geistreichen Bearbeiter von dem Gesichtspunkte aus, daß Sinn und Wortlaut sowie der Zweck der Gesetzesvorschriften den Maßstab bilden. Der Gewinn hieraus besteht in gesundem, praktischen Rechte, das hieniederum seinen Niederschlag in der Rechtsprechung fand und findet. Die Judikatur auf dem Gebiete des H. G. O. und der G. m. b. H. hat eine Beeinflussung durch die erwähnten Staub'schen Werke in hohem Grade erfahren... „Zeitschrift f. Aktiengesellschaften.“

J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung, G. m. b. H., Berlin W 10



**Julius Hager**  
- Buchbinderei -  
**Leipzig**  
gegründet 1844  
Einbände in jeder Art  
sowie Einbanddecken  
Kunstleder-Handeubände-  
Neuzeitliche Buchausstattung  
Muster u. Preise sofort



Verfolgung der Russen bei Wilna  
durch Belowsche Reiterei

Denkt an uns! Sendet  
**Galem Aleikum**  
(Höhlmundstück)  
**Galem Gold**  
(Goldmundstück)  
**Zigaretten.**  
Willkommenste Liebesgabe!  
Preis: N<sup>o</sup> 3 4 5 6 8 10  
3 4 5 6 8 10 Pf. d. Stück.  
20 Stück feldpostmäßig verpackt, portofrei!  
30 Stück feldpostmäßig verpackt, 10 Pf. Porto!  
Orient Tabak- u. Cigarettenfabr. Yenidze, Dresden.  
Jhr. Hugo Zietz, Hoflieferant S.M.d.Königs v. Sachsen.

**Trustfrei!**























UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA



3 0112 10777242